




3 1761 11649297 6

Government  
- Utilization







Digitized by the Internet Archive  
in 2023 with funding from  
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116492976>









CAL XC 2  
-73 T81

Government  
Publications

HOUSE OF COMMONS

Issue No. 1

Tuesday, January 30, 1973

Thursday, February 1, 1973

Chairman: Mr. Jack Cullen

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule no 1

Le mardi 30 janvier 1973

Le jeudi 1<sup>er</sup> février 1973

Président: M. Jack Cullen

11

*Minutes of Proceedings and Evidence  
of the Special Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages  
du Comité spécial sur les*

## Trends in Food Prices

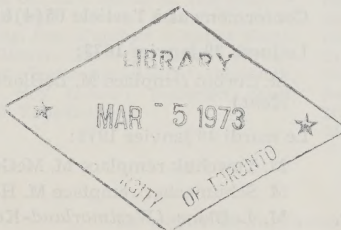
## Tendances des prix de l'alimentation

RESPECTING:

Organization meeting and  
Proceedings

CONCERNANT:

Réunion d'organisation et  
Délibérations



First Session

Twenty-ninth Parliament, 1973

Première session de la

vingt-neuvième législature, 1973

SPECIAL COMMITTEE ON  
TRENDS IN FOOD PRICES

*Chairman:* Mr. Jack Cullen

*Vice-Chairman:* Mr. Marcel Roy

Messrs.

Atkey	Fox
Boisvert	Gauthier ( <i>Ottawa East</i> )
Clarke ( <i>Vancouver</i>	Gauthier ( <i>Roberval</i> )
<i>Quadra</i> )	Gleave
Danforth	Lawrence
Fleming	LeBlanc
	( <i>Westmorland-Kent</i> )

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES  
TENDANCES DES PRIX DE L'ALIMENTATION

*Président:* M. Jack Cullen

*Vice-président:* M. Marcel Roy

Messieurs

MacInnis, Mrs.	Schumacher
( <i>Vancouver-Kingsway</i> )	Scott
Mitges	Whicher
Morin, M <sup>me</sup>	Whittaker
Murta	Yanakis
Penner	Yewchuk—(25).
Saltsman	

(Quorum 13)

*Les greffiers du Comité*

Gabrielle Savard

Hugh R. Stewart

*Clerks of the Committee*

Pursuant to Standing Order 65(4)(b)

On Monday, January 29, 1973:

Mr. Corbin replaced Mr. LeBlanc (*Westmorland-Kent*)

On Tuesday, January 30, 1973:

Mr. Yewchuk replaced Mr. McGrath  
Mr. Schumacher replaced Mr. Horner (*Crowfoot*)  
Mr. LeBlanc (*Westmorland-Kent*) replaced Mr. Corbin

On Thursday, February 1, 1973:

Mr. Clarke (*Vancouver Quadra*) replaced Mr. Grafftey

Conformément à l'article 65(4)b) du Règlement

Le lundi 29 janvier 1973:

M. Corbin remplace M. LeBlanc (*Westmorland-Kent*)

Le mardi 30 janvier 1973:

M. Yewchuk remplace M. McGrath  
M. Schumacher remplace M. Horner (*Crowfoot*)  
M. LeBlanc (*Westmorland-Kent*) remplace M. Corbin

Le jeudi 1<sup>er</sup> février 1973:

M. Clarke (*Vancouver-Quadra*) remplace M. Grafftey



## ORDERS OF REFERENCE

Tuesday, January 23, 1973.

*Resolved*,—That a Special Committee of this House be appointed to enquire into and make recommendations upon the trends in food prices in Canada and factors domestic and foreign which account for these trends;

That 25 Members of the House of Commons to be designated by the House at a later date be the members of the Special Committee and that Standing Order 65(5) of the House of Commons be suspended in relation thereto;

That the said Committee have power to send for persons, papers and records and examine witnesses; to sit during periods when the House stands adjourned; to report from time to time and to print such papers and evidence from day to day as may be deemed advisable; to delegate to sub-committees all or any of their powers except the power to report direct to the House; to engage the services of counsel, accountants and such other clerical and technical personnel as may be deemed necessary;

That the said Committee shall make its final report and recommendations upon the completion of its investigation, and that it shall make an interim report, including recommendations for action, within two months of its first meeting.

Thursday, January 25, 1973.

*Ordered*,—That the Members of the Special Committee on Trends in Food Prices be: Mrs. MacInnis (*Vancouver-Kingsway*), Mrs. Morin and Messrs. Atkey, Boisvert, Cullen, Danforth, Fleming, Fox, Gauthier (*Ottawa East*), Gauthier (*Roberval*), Gleave, Grafftey, Horner (*Crowfoot*), Lawrence, LeBlanc (*Westmorland-Kent*), McGrath, Mitges, Murta, Penner, Roy (*Laval*), Saltsman, Scott, Whicher, Whittaker and Yanakis.

ATTEST

*Le greffier de la Chambre des communes*

ALISTAIR FRASER

*The Clerk of the House of Commons*

## ORDRES DE RENVOI

Le mardi 23 janvier 1973

*Il est résolu*,—Qu'un comité spécial de cette Chambre soit établi dans le but d'enquêter et de présenter des recommandations sur les tendances des prix de l'alimentation au Canada et sur les facteurs locaux et étrangers qui expliquent ces tendances;

Que les 25 membres de la Chambre des communes qui seront désignés ultérieurement par la Chambre soient les membres du comité spécial et que soit suspendue, à cet égard, l'application de l'article 65(5) du Règlement de la Chambre des communes;

Que ledit comité ait le pouvoir de convoquer des personnes, d'exiger la production de documents et de dossiers et d'interroger des témoins; de siéger pendant les ajournements de la Chambre; de faire rapport à l'occasion et de faire imprimer de jour en jour les documents et témoignages qu'il juge utiles; de déléguer à des sous-comités l'un quelconque ou la totalité de ses pouvoirs sauf celui de faire rapport directement à la Chambre; de retenir les services d'avocats, de comptables et du personnel technique et de bureau qu'il juge nécessaire; et

Que ledit comité devra présenter son rapport final avec recommandations une fois son enquête terminée et il devra présenter un rapport intérimaire avec recommandations de prendre les mesures qui s'imposent, et ce, en moins de deux mois depuis sa première réunion.

Le jeudi 25 janvier 1973

*Il est ordonné*,—Que le Comité spécial sur les tendances des prix de l'alimentation soit composé des députés dont les noms suivent, à savoir mesdames MacInnis (*Vancouver-Kingsway*) et Morin et messieurs Atkey, Boisvert, Cullen, Danforth, Fleming, Fox, Gauthier (*Ottawa-Est*), Gauthier (*Roberval*), Gleave, Grafftey, Horner (*Crowfoot*), Lawrence, LeBlanc (*Westmorland-Kent*), McGrath, Mitges, Murta, Penner, Roy (*Laval*), Saltsman, Scott, Whicher, Whittaker et Yanakis.

ATTESTÉ



## MINUTES OF PROCEEDINGS

Tuesday, January 30, 1973.

(1)

[Text]

The Special Committee on Trends in Food Prices met this day at 11:05 o'clock a.m., for the purpose of organization.

*Members present:* Messrs. Atkey, Corbin, Cullen, Danforth, Fleming, Fox, Gauthier (*Ottawa East*), Gauthier (*Roberval*), Gleave, Grafftey, Lawrence, Mrs. MacInnis (*Vancouver-Kingsway*), Mrs. Morin, Messrs. Murta, Penner, Roy (*Laval*), Saltsman, Schumacher, Scott, Whicher, Whittaker, Yanakis, Yewchuk.

*Taking part:* Messrs. Hales, Hopkins, Reid.

The Clerk of the Committee presided over the election of the Chairman.

Mr. Penner, seconded by Mr. Gauthier (*Ottawa East*), moved,—That Mr. Cullen do take the Chair of this Committee as Chairman.

The question being put on the said motion, it was agreed to and Mr. Cullen was invited to take the Chair.

Mr. Cullen thanked the members of the Committee for the honour bestowed upon him and then called for a motion to elect a Vice-Chairman.

On motion of Mr. Murta, Mr. Roy (*Laval*) was appointed Vice-Chairman of the Committee.

Mr. Danforth moved,—That the Chairman, the Vice-Chairman and four other Members of the Committee, appointed by the Chairman after the usual consultations, do compose the Sub-committee on Agenda and Procedure.

After debate, the question being put on the said motion, it was agreed to.

Mr. Gleave moved,—That the Committee print 2,000 copies of its Minutes of Proceedings and Evidence and as a supplementary issue, an Index prepared by the Library of Parliament.

After debate, the question being put on the said motion, it was agreed to.

*Agreed*,—That Messrs. Cullen, Roy (*Laval*), Danforth, Lawrence, Mrs. MacInnis, Mr. Gauthier (*Roberval*), do compose the Sub-committee on Agenda and Procedure.

At 12:15 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

Thursday, February 1, 1973.

(2)

[Text]

The Special Committee on Trends in Food Prices met this day at 11:10 o'clock a.m., the Chairman, Mr. Cullen, presiding.

*Members present:* Messrs. Atkey, Boisvert, Clarke (*Vancouver Quadra*), Cullen, Danforth, Fox, Gauthier (*Ottawa East*), Gauthier (*Roberval*), Gleave, Lawrence,

## PROCÈS-VERBAUX

Le mardi 30 janvier 1973.

(1)

[Texte]

Le Comité spécial sur les tendances des prix de l'alimentation tient aujourd'hui à 11 h. 05 du matin sa séance d'organisation.

*Députés présents:* MM. Atkey, Corbin, Cullen, Danforth, Fleming, Fox, Gauthier (*Ottawa-Est*), Gauthier (*Roberval*), Gleave, Grafftey, Lawrence, Mesdames MacInnis (*Vancouver-Kingsway*) et Morin, MM. Murta, Penner, Roy (*Laval*), Saltsman, Schumacher, Scott, Whicher, Whittaker, Yanakis, Yewchuk.

*Autres participants:* MM. Hales, Hopkins, Reid.

Le greffier du Comité préside à l'élection du président.

M. Penner, appuyé par M. Gauthier (*Ottawa-Est*), propose,—Que M. Cullen soit nommé président du Comité.

Ladite motion, mise aux voix, est agréée et M. Cullen est invité à prendre place au fauteuil.

M. Cullen remercie les membres du Comité de l'honneur qu'on lui fait, puis demande que l'on propose quelqu'un pour la vice-présidence.

Sur motion de M. Murta, M. Roy (*Laval*) est nommé vice-président du Comité.

M. Danforth propose,—Que le président, le vice-président et quatre autres membres du Comité, nommés par le président, constituent le sous-comité du programme et de la procédure.

Après débat, ladite motion, mise aux voix, est agréée.

M. Gleave propose,—Que le Comité fasse imprimer 2,000 exemplaires de ses procès-verbaux et témoignages et, dans un fascicule supplémentaire, un index qui sera établi par la Bibliothèque du parlement.

Après débat, ladite motion, mise aux voix, est agréée.

*Il est décidé*,—Que MM. Cullen, Roy (*Laval*), Danforth, Lawrence, M<sup>me</sup> MacInnis, M. Gauthier (*Roberval*) constituent le sous-comité du programme et de la procédure.

A 12 h. 15 de l'après-midi le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

Le jeudi 1<sup>er</sup> février 1973

(2)

[Traduction]

Le Comité spécial sur les tendances des prix de l'alimentation se réunit aujourd'hui à 11 h 10 sous la présidence de M. Cullen.

*Membres présents:* MM. Atkey, Boisvert, Clarke (*Vancouver-Quadra*), Cullen, Danforth, Fox, Gauthier (*Ottawa-Est*), Gauthier (*Roberval*), Gleave, Lawrence,



LeBlanc (*Westmorland-Kent*), Mrs. MacInnis (*Vancouver-Kingsway*), Mrs. Morin, Messrs. Murta, Penner, Roy (*Laval*), Saltsman, Schumacher, Scott, Whicher, Whittaker.

The Chairman reported recommendations of the Subcommittee on Agenda and Procedure concerning the number and times of meetings to be held until the end of March, the types of organizations to be invited, and the precise nature of the next two meetings of the Committee.

*Agreed*,—That the Sub-committee on Agenda and Procedure meet on Tuesday, February 6, 1973 at 11.00 o'clock a.m.

*Agreed*,—That Dr. Sylvia Ostry appear as a witness on Thursday morning, February 8, and that the Minister of Consumer and Corporate Affairs and the Minister of Agriculture appear on Tuesday morning, February 13.

*Agreed*,—That those who submit written briefs should limit them to ten foolscap pages and submit them beforehand to the Clerk, for distribution to the members.

*Agreed*,—That witnesses should limit their oral presentations to no more than 10 minutes and that members will have a ten minute limitation on their questions.

Mr. Gleave moved,—That this Committee have counsel available to it, such as is suitable to the needs of the Committee in accord with its terms of reference.

After debate thereon, the question being put on the said motion, it was negatived on the following division: Yeas: 5; Nays: 14.

At 12:15 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

LeBlanc (*Westmorland-Kent*), Mesdames MacInnis (*Vancouver-Kingsway*) et Morin, MM. Murta, Penner, Roy (*Laval*), Saltsman, Schumacher, Scott, Whicher, Whittaker.

Le président fait rapport des recommandations du sous-comité du programme et de la procédure concernant le nombre et les heures de réunions à tenir d'ici la fin de mars, le genre d'organismes à inviter et la nature précise des deux prochaines séances du comité.

*Il est convenu* que le sous-comité du programme et de la procédure se réunira le mardi 6 février 1973 à 11 h 30.

*Il est convenu* que M<sup>me</sup> Sylvia Ostry comparaitra comme témoin le jeudi matin 8 février et le ministre de la Consommation et des Corporations ainsi que le ministre de l'Agriculture le mardi matin 13 février.

*Il est convenu* que ceux qui présentent des mémoires devraient se limiter à dix pages de papier tellière et les soumettre au préalable au greffier pour qu'ils soient distribués aux membres.

*Il est convenu* que les témoins devraient limiter leur présentation orale au plus à dix minutes et que les membres seront limités à dix minutes pour leurs questions.

M. Gleave propose—Que le comité ait à sa disposition un avocat capable de répondre aux besoins du comité conformément à son mandat.

Après débat, la question, mise aux voix, est rejetée sur division: Oui, 5; Non, 14.

A 12 h 15, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

*Les greffiers du Comité*

Gabrielle Savard

Hugh R. Stewart

*Clerks of the Committee*

## EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Thursday, February 1, 1973.

• 1111

[Text]

**The Chairman:** Ladies and gentlemen, I see a quorum.

The purpose of this particular Committee meeting today is to give you a brief report on the results of the meeting of the steering committee and to seek some direction or possibly some authority from you as to the procedures suggested or recommended by your steering committee. If the steering committee finds some minor changes having crept into what was discussed yesterday, it is as a result of circumstances—about 50 telephone calls. Some minor changes have had to be made but, in any event, the whole business will come before the Committee.

Your steering committee met yesterday, and the steering committee, for the information of those who do not know, is composed of the Chairman; the Vice-Chairman, Mr. Roy; Mr. Lawrence, Mr. Danforth, Mrs. MacInnis and Mr. Gauthier (Roberval).

The Committee, appreciating the need for an interim report within two months, felt it would be necessary to lay down guide rules for meetings before the interim report and then the steering committee, in co-operation with the committee of the whole, will establish ground rules for the period after the interim report. Some suggestions of the steering committee yesterday will be applicable naturally enough for both phases; that is, both before and after the interim report.

The mechanics are this: we will have approximately 14 meetings between now and the end of March; that is, if we meet every Tuesday and Thursday. That, of course, will be subject to change. If we find that we are going to need more time, we may have to have two meetings a day on Tuesday and Thursdays.

The witnesses to be heard in this period, it is suggested, fall into two broad categories. First, there will be meetings with government ministers and their personnel, or personnel from particular departments. Originally the thought had been that they might take up about five of the fourteen meetings. We felt that that was too many and that we would cut that back or two or three. The other meetings will be with organizations, as opposed to individuals who might wish to come here and speak on their own behalf or on behalf of a group that, perhaps, would not be truly representative of a large enough segment of society.

The steering committee had recommended that we call our first meeting for Tuesday, February 8, but this is where the first change has come in. It has come about because, from practically all the calls I have had, it seems that appearing before this Committee is something like going to Heaven: everybody wants to go but not right now. So the first meeting, unhappily, cannot take place on Tuesday but will have to take place on Thursday.

To that first meeting, we propose to call Dr. Sylvia Ostry, Chief Statistician of Canada, of Statistics Canada. She will be asked to furnish data and charts from her

## TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le jeudi 1<sup>er</sup> février 1973

[Interpretation]

**Le président:** Mesdames et Messieurs, je vois que nous avons atteint le quorum.

L'objet de la réunion de notre comité aujourd'hui est de vous rendre compte brièvement des résultats de la séance du comité directeur et de vous demander une orientation, voire même des directives concernant les méthodes proposées ou recommandées par votre comité directeur. Si celui-ci constate que certaines modifications peu importantes ont été apportées au compte rendu de la séance d'hier, c'est simplement dû aux circonstances, c'est-à-dire à une cinquantaine d'appels téléphoniques. Quelques changements peu importants ont donc dû être apportés. Mais, dans tous les cas, le comité pourra étudier la question dans son ensemble.

Notre comité de direction s'est réuni hier et, pour ceux qui ne seraient pas au courant, en voici la composition: le président; le vice-président, M. Roy; MM. Lawrence et Danforth, M<sup>me</sup> MacInnis et M. Gauthier (Roberval).

Le comité, se rendant compte de la nécessité de publier, d'ici deux mois, un rapport provisoire, a cru nécessaire de rédiger certaines règles directrices pour les séances qui auront lieu avant la publication du rapport provisoire; ensuite, le comité de direction, en collaboration avec l'ensemble du comité, établira un règlement fixe pour la période qui suivra. Certaines des suggestions faites hier par le comité directeur seront évidemment applicables aux deux phases: c'est-à-dire celle qui précédera et celle qui suivra le rapport provisoire.

Voici de quelle façon nous procéderons: nous tiendrons environ 14 séances d'ici la fin du mois de mars, c'est-à-dire que nous nous réunirons tous les mardis et jeudis. Ce programme est évidemment susceptible d'être modifié. Si nous nous rendons compte que nous avons besoin de plus de temps, il se peut que nous ayons deux séances par jour, le mardi et le jeudi.

Les témoins que nous entendrons au cours de cette période appartiennent à deux grandes catégories. En premier lieu, nous recevrons des ministres fédéraux accompagnés de leurs fonctionnaires ou des membres du personnel de certains ministères. A l'origine, on avait prévu qu'il faudrait pour cela environ 5 des 14 réunions. Nous nous sommes ensuite rendu compte que ce chiffre était trop élevé et que nous pourrions le ramener à 2 ou 3. Les autres séances auront lieu avec des organismes, plutôt qu'avec des particuliers qui pourraient vouloir venir défendre ici leurs propres intérêts ou ceux d'un groupe qui ne représenterait pas forcément un secteur suffisamment important de la société.

Le comité de direction avait recommandé que nous tenions notre première séance le mardi 8 février, mais c'est ici que le premier changement a eu lieu. Nous avons dû modifier la date parce que, d'après presque toutes les communications que j'ai reçues, comparaître devant le comité, c'est presque aller au ciel: tout le monde veut y aller mais n'est pas pressé de s'y rendre! La première



## [Texte]

department indicating trends in, primarily, the staple foods and, hopefully, some indication of regional locations in Canada where these have had a significant impact on food prices.

We hope to have this data for you before the Committee meets. The reason why Dr. Ostry had asked if she could have extra time was because of the mechanics of getting the data together. It will not be all that difficult for the department, but the mechanics of getting it in a form that would be satisfactory to the Committee will require a bit more time.

I am going to request that the steering committee meet next Tuesday; because of telephone calls and messages and items that have come across my desk in the last two days, I think it will be necessary to have another meeting of the steering committee.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** At what time?

• 1115

**The Chairman:** I have not really set a time, but I would think maybe at 11 o'clock in my office, which is in room 465 of the Confederation Building. A notice will be sent out, Mrs. MacInnis, but for your advance information it will be at 11 o'clock in my office.

The Committee suggested that Dr. Ostry may not use up the full time period of the meeting. I asked her to call me, but I am not sure if she has called. Mr. Lawrence and Mrs. MacInnis, has she been in touch with you? She will be calling you to find out. I gave her some specifics about how I interpreted at our committee meeting the kinds of information we wanted, which was based primarily on comments made by each of the members.

**Mr. Saltsman:** Mr. Chairman, on a point of order.

**The Chairman:** Yes, Mr. Saltsman.

**Mr. Saltsman:** Some of us may be interested in certain information, and would it be possible for us to ask Mrs. Ostry for that?

**The Chairman:** Yes. This was the point of asking Dr. Ostry to call Mrs. MacInnis on behalf of your party, and either Mr. Danforth or Mr. Lawrence on behalf of the Conservatives, in the hope that whatever specific information you might have in mind that she could produce that it would be available from the department, Mr. Saltsman.

The second meeting would take place on the Tuesday following our first meeting. The first meeting would be held on Thursday, February 8, and the second meeting would be held the following Tuesday. I suggest that at that time we have two meetings, one at 9.30 a.m. and one at 11 o'clock. At the first meeting at 9.30 we will call the Hon. Herb Gray, Minister of Consumer and Corporate Affairs, and at the 11 o'clock meeting we will call the Hon. Eugene Whelan, the Minister of Agriculture.

## [Interprétation]

réunion ne pourra malheureusement donc pas avoir lieu mardi, mais jeudi.

Nous avons l'intention d'y inviter madame Sylvia Ostry, statisticienne en chef du Canada. On lui demandera de produire des données et des diagrammes de son ministère indiquant avant tout les tendances marquées par les denrées de première nécessité et, espérons-le, une idée des régions du Canada où ces denrées ont eu des répercussions sur le prix des aliments.

Nous espérons pouvoir vous remettre ces données avant la séance du Comité. Madame Ostry a demandé un délai supplémentaire en raison des procédés utilisés pour la collection des données. Ce n'est pas que ce travail présente des difficultés pour son ministère, mais il faut que ce soit fait sous une forme qui, pour satisfaire le comité, nécessite un peu plus de temps.

J'ai l'intention de demander au comité directeur de se réunir mardi prochain; en raison des appels téléphoniques, des messages et des articles que j'ai reçus au cours de ces derniers jours, je crois qu'une autre séance du comité directeur s'impose.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** A quelle heure?

**Le président:** Je n'ai pas vraiment fixé d'heure, mais peut-être pourrait-on convenir de 11 heures dans mon bureau, pièce 475, à l'édifice de la Confédération. On fera parvenir un avis, madame MacInnis, mais pour votre gouverne, la réunion aura lieu à 11 heures à mon bureau.

Le comité a proposé que M<sup>me</sup> Ostry ne parle pas pendant toute la durée de la réunion. Je lui ai demandé de me téléphoner, mais je ne sais pas si elle l'a fait. Monsieur Lawrence et Madame MacInnis, a-t-elle communiqué avec vous? Elle le fera afin d'obtenir le renseignement. Je lui ai donné des précisions au sujet de la façon dont nous interprétons, lors de nos réunions, le genre de renseignements que nous voulons, c'est-à-dire en nous basant surtout sur les commentaires faits par chacun des membres.

**M. Saltsman:** Monsieur le président, j'invoque le Règlement.

**Le président:** Oui, monsieur Saltsman.

**M. Saltsman:** Il se peut que certains d'entre nous veuillent obtenir des renseignements donnés. Pourrions-nous nous adresser à M<sup>me</sup> Ostry à ce sujet?

**Le président:** Oui. D'ailleurs, c'est pour cela que nous avons demandé à M<sup>me</sup> Ostry de téléphoner à M<sup>me</sup> MacInnis au nom de votre parti et à M. Danforth ou à Monsieur Lawrence au nom des Conservateurs afin qu'elle puisse fournir tout renseignement précis dont vous pourriez avoir besoin et qu'elle pourrait obtenir au Ministère.

La seconde réunion aurait lieu le mardi qui suivra notre première réunion. La première réunion aurait lieu le mardi 8 février et la deuxième le mardi suivant. Je propose que nous tenions alors deux séances, l'une à 9 h. 30 et l'autre à 11 heures. Lors de la première séance, à 9 h. 30 le témoin sera l'honorable Herb Gray, ministre de la Consommation et des Corporations, et à 11 heures, ce sera l'honorable Eugene Whelan, ministre de l'Agriculture.

## [Text]

Before I go any further with the steering committee's report perhaps we should have some discussion on our first two or three meetings, based upon the report so far.

**Mrs. Morin:** Mr. Chairman, this is how I thought we should proceed. Perhaps we should take a particular food like meat and study the price changes over a period of 10 years, say from 1960 to 1970, and ask why has there been an increase of 100 per cent or so? Is the reason the wholesaler, is it the retailer, is it transport? What has caused this increase over a period of 10 years? I thought that is what we were going to do.

**The Chairman:** I might say, Mme Morin, that in effect that will be the approach. The reason for having Dr. Ostry attend is to have the trends that will show, for example, that the price of beef has in fact gone up. I am not sure what period she will use, but she will determine that. Then, based on that kind of material, if you had a primary interest in the meat aspect, this is where your emphasis would be, this is where you would put the emphasis in your questions to the witnesses who appear before us. We will have people from the primary producers, the farm organizations, and we will have people from the supermarkets. We will have people from chambers of commerce and from labour unions, and you will have an opportunity to zero in on—not necessarily meat—whatever staples you wish.

**Mrs. Morin:** But what information will the hon. Minister bring us as to the reason for the change in prices?

**The Chairman:** This will be based primarily upon your questioning of the Minister. That will be your opportunity to say, "Mr. Minister, our information from Dr. Ostry indicates that the price of beef is such and such and it has gone up from here to here. Do you have any comments to make about the reason for this? Do you have any areas in mind where you think changes could be made?"

You can ask these questions not only of the ministers, but of all the witnesses who will appear before us. I hope that you will in fact do that because I would like to see us zero in. Although we will be talking about food prices, I am not too concerned about what might be called the luxury items in the food industry. If people want to buy those luxuries and can afford them, fine; but I am thinking primarily of staples, meats, dairy products and bread, the kinds of things that everyone must have—the carbohydrates, to use an expression of the nutritionists.

Mr. Gleave.

**Mr. Gleave:** I wonder if it would be possible for us to indicate to the Minister of Agriculture what people, agencies or departments that are under his supervision we would wish to have attend when he appeared? I would judge that within the time frame in which we are operating we cannot afford the Minister of Agriculture and then at a later time two or three of his sub-depart-

## [Interpretation]

Avant de poursuivre l'étude du rapport du comité directeur, peut-être pourrions-nous parler de nos deux ou trois réunions tenues en nous basant sur les rapports établis jusqu'ici.

**Mme Morin:** Monsieur le président, j'avais pensé que nous pourrions procéder ainsi. Peut-être pourrions-nous choisir une denrée précise comme la viande et étudier la fluctuation des prix sur une période de dix ans, mettons de 1960 à 1970 et nous pourrions nous demander pourquoi il y a eu une augmentation d'environ 100 p. 100? Le grossiste, le détaillant ou le transport en sont-ils la cause? Pourquoi y a-t-il eu une telle augmentation au cours d'une période de 10 ans? Je croyais que nous allions procéder ainsi.

**Le président:** Je peux dire madame Morin, qu'en effet c'est ainsi que nous procéderons. Nous demandons à M<sup>me</sup> Ostry d'assister à la séance afin de pouvoir connaître les tendances qui indiquent par exemple que le prix du bœuf a augmenté. Je ne sais pas exactement quelle période elle choisira, c'est elle qui en décidera. Si vous vous intéressez surtout à la question de la viande, si vous insistez sur cette question, vous poserez des questions à ce sujet aux témoins qui comparaitront devant nous. Nous recevrons des producteurs, des organismes agricoles et les délégués de supermarchés. Nous recevrons aussi les représentants des chambres de commerce et des syndicats ouvriers et vous aurez l'occasion de faire le point, non nécessairement sur la viande, mais sur toute denrée qui vous intéresse.

**Mme Morin:** Quels renseignements le ministre nous communiquerait-il au sujet des raisons du changement des prix?

**Le président:** Cela dépendra d'abord des questions que vous poserez au ministre. Vous aurez l'occasion de lui dire que les renseignements obtenus de M<sup>me</sup> Ostry indiquent que le bœuf coûte tel ou tel prix et qu'il a accusé telle ou telle augmentation. Donc avez-vous des remarques à faire sur les raisons de cette augmentation? Songez-vous à certains domaines où l'on pourrait apporter des modifications?

Non seulement pourrez-vous poser des questions au ministre, mais vous pourrez en poser aussi à tous les témoins qui comparaitront devant nous. J'espère que c'est ce que vous ferez parce que j'aimerais bien que nous approfondissions la question. Nous parlerons des prix des aliments, mais je ne me préoccupe pas beaucoup de ce que l'on peut qualifier d'articles de luxe dans l'industrie alimentaire. Si les gens veulent les acheter et qu'ils peuvent se le permettre, je n'y vois pas d'inconvénient; je pense surtout aux denrées alimentaires de base, la viande, les produits laitiers, le pain, les aliments dont nous avons tous besoin, les hydrates de carbone, pour utiliser l'expression des diététiciens.

Monsieur Gleave.

**M. Gleave:** Je me demande s'il nous serait possible d'indiquer au ministre de l'Agriculture qui sont les personnes, les organismes ou les ministères relevant de lui que nous voudrions voir comparaître en même temps que lui? J'estime, d'après les délais qui nous sont imposés, que nous ne pourrions pas nous permettre d'entendre le ministre de l'Agriculture puis, plus tard, deux ou trois de



## [Texte]

ments which we might be interested in. Would it be proper to indicate to him through you that individual members such as myself would like this or that official to appear with him?

• 1120

**The Chairman:** I would prefer it if you would direct your inquiry to the Minister himself, or for that matter to any witness, any group appearing before us. You state your specific interest in this food price trend and ask the Minister to bring Mr. so and so or someone from that department...

**Mr. Gleave:** Ahead of time.

**The Chairman:** ...ahead of time.

**Mr. Gleave:** Thank you.

**The Chairman:** It would also help him in preparing the written brief or the written submission which will come to the Committee in advance and hopefully make us a little more knowledgeable in framing our questions. Mr. Lawrence.

**Mr. Lawrence:** Mr. Chairman, when you gave the schedule you lost me there. Next Tuesday you will have the steering committee.

**The Chairman:** Next Tuesday.

**Mr. Lawrence:** On Thursday, February 8, we will have Dr. Ostry of Statistics Canada.

**The Chairman:** Correct.

**Mr. Lawrence:** And then you said Thursday...

**The Chairman:** The following Tuesday.

**Mr. Lawrence:** The following Tuesday, right. I thought you said Thursday.

**The Chairman:** It will be the following Tuesday.

**Mr. Lawrence:** On Tuesday, February 13, we will have Mr. Gray and Mr. Whelan.

**The Chairman:** That is right.

**Mr. Lawrence:** Right.

**The Chairman:** Sorry, Mr. Atkey.

**Mr. Atkey:** Mr. Chairman, I take it that there is no objection to submitting questions to the Minister in writing in advance in order to give him some indication of the sort of documentation we would like him to bring.

**The Chairman:** I think that would be of assistance to the Minister, because he could talk long and hard and prepare a long brief on something in which you might not be interested at all. I think that would enhance his position, or at least let him know specifically your area of interest.

**Mr. Atkey:** My major concern is his coming here and being faced with a barrage of questions, with 90 per cent of the questions being taken as notice, in effect, and his not being able to provide the answers.

25700-2

## [Interprétation]

ses chefs de services susceptibles de nous intéresser. Serait-il bon de lui dire par votre entremise que certains membres, dont moi-même, aimeraient que tel ou tel fonctionnaire compareisse en même temps que lui?

**Le président:** Il serait préférable de vous adresser directement au ministre lui-même ou, le cas échéant, aux témoins ou à tout groupe qui comparait devant nous. Dites l'intérêt que vous portez plus particulièrement à ces tendances des prix de l'alimentation et demandez au ministre de citer MM. X ou Y, fonctionnaires de ce ministère...

**M. Gleave:** A l'avance.

**Le président:** ...à l'avance

**M. Gleave:** Merci.

**Le président:** Ainsi, il pourra plus facilement rédiger le mémoire qui parviendra d'avance au comité et, je l'espère, nous permettra de mieux formuler nos questions. Monsieur Lawrence.

**M. Lawrence:** Monsieur le président, je ne m'y retrouve plus dans votre liste. Mardi prochain, le comité de direction se réunira.

**Le président:** Mardi prochain.

**M. Lawrence:** Le jeudi 8 février, M. Ostry de Statistique Canada comparaitra.

**Le président:** C'est exact.

**M. Lawrence:** Puis vous avez dit que jeudi...

**Le président:** Le jeudi suivant.

**M. Lawrence:** Le jeudi suivant, d'accord. J'avais compris jeudi.

**Le président:** C'est le jeudi suivant.

**M. Lawrence:** Le mardi 13 février, MM. Gray et Whelan comparaitront.

**Le président:** C'est exact.

**M. Lawrence:** Fort bien.

**Le président:** Pardon, monsieur Atkey.

**M. Atkey:** Monsieur le président, il n'y a apparemment aucune objection à ce que nous présentions nos questions au ministre, à l'avance et par écrit, pour qu'il puisse rassembler la documentation dont il aura besoin.

**Le président:** Cette précaution aidera le ministre, car il risquerait de parler longtemps et de rédiger de longs mémoires qui ne vous intéresseraient pas du tout. Il pourrait, je crois, mieux vous répondre s'il connaissait plus particulièrement le domaine auquel vous vous intéressez.

**M. Atkey:** Ce qui m'inquiète surtout, c'est qu'il pourrait arriver ici et essayer un barrage de questions qu'il lui faudrait noter dans une proportion de 90 p. 100, et auxquelles, de fait, il ne pourrait pas répondre.

[Text]

**The Chairman:** I would suggest that they could be submitted in that way. As someone has indicated, there is no reason why we cannot have the minister back subsequently if we cannot have the answers, or that he cannot take notice and give to each member of the Committee his response in writing later. But I think this would be preferable. It gives us a chance to zero in, particularly when we are faced with a time frame of two months.

**Mr. Atkey:** Then you have no objection to our going directly to the Minister as opposed to going through the Chair.

**The Chairman:** None whatsoever.  
Mr. Whicher.

**Mr. Whicher:** You said that we might be tracing the cost of meat from the primary producer right to the table, and you mentioned the farm organizations and the supermarkets. I hope that you will also have the packing-houses, because the big cost is from the farmer to the killing. Canada Packers should be here.

**The Chairman:** The kinds of organizations will appear a little later on in the steering committee's report so that there is a grouping of producers and so on, then the names of specific organizations that we in the steering committee feel might be appropriate to call, and we would welcome suggestions that you, Mr. Whicher, or anyone else has to make. Mrs. MacInnis.

**Mrs. MacInnis:** Mr. Chairman, because this time frame is so short and we have only the 14 meetings, I am worried about leaving it until next Thursday to get started. I wonder if it would be possible for either one of the Ministers, preferably for the Minister of Consumer and Corporate Affairs because it is his department, to come on Tuesday. He would not by any means have to bear the whole burden. We talked yesterday about the combines investigation. I understand that they have been undertaking a food survey, which is in vote 55 of the Combines Investigation report. If the Minister could bring with him someone who has been in charge of that, Mr. Henry or someone else, perhaps we could get started a little earlier. Have you explored that possibility?

**The Chairman:** I did explore that and that is why I said that the steering committee might take exception to the procedure. The Minister felt, along the line of what Mr. Atkey is saying, that first of all we should try to determine the area in which he could be most helpful. He wants to prepare a kit for each of the members of the Committee with the kinds of information available from his department so that it will not be necessary to ask a lot of questions about whether he has this or that available. He will present such information as he has available, so you will not have to dwell on that and say: "This is fine, but do you also have (a), (b) and (c)?" He felt that he would need time in his department to get the kit together and have it available for the Committee. So I did pursue that with him, although not with the Minister

[Interpretation]

**Le président:** Je crois que vos réponses pourraient être présentées de cette façon. Comme quelqu'un l'a dit, rien ne nous empêche de prier le ministre de revenir, si nous ne pouvons obtenir les réponses ou qu'il ne puisse en prendre note pour nous donner plus tard à chacun une copie écrite de sa réponse. Non, vraiment, je crois que ce procédé serait préférable. Nous pourrions ainsi être plus précis; surtout que nous sommes acculés à un délai de deux mois.

**M. Atkey:** Vous n'avez donc aucune objection à ce que nous nous adressions directement au ministre sans passer par le président.

**Le président:** Aucune. Monsieur Whicher.

**M. Whicher:** Vous avez dit que nous pourrions retracer le prix de la viande depuis l'éleveur jusqu'au détaillant et vous avez parlé des associations agricoles et des supermarchés. J'espère que vous n'oublierez pas les conserveries car le coût le plus important se situe entre l'éleveur et l'abattage. La maison Canada Packers devrait être convoquée.

**Le président:** Ces sociétés sont mentionnées un peu plus loin dans le rapport du Comité de direction où l'on trouve un groupe de producteurs, etc. Ensuite on y énumère le nom des sociétés que le comité de direction a jugé bon d'inviter et sur ce point, nous accueillerons volontiers toutes les suggestions que vous pourriez vous, monsieur Whicher, ou qui que ce soit d'autre, nous faire. Madame MacInnis.

**Mme MacInnis:** Monsieur le président, comme ce délai est plutôt restreint et que nous n'aurons que 14 séances, je suis perplexe à l'idée d'attendre jusqu'à jeudi prochain pour commencer. Je me demande s'il serait possible pour l'un ou l'autre des ministres, de préférence celui de la Consommation et des Corporations, de comparaître jeudi. Ce qui ne veut pas dire qu'il devrait à lui seul supporter toute la charge. Hier, il a été question des enquêtes sur les coalitions. Je crois savoir qu'une enquête est en cours sur l'alimentation, qui se trouve au crédit 55 du rapport de l'enquête sur les coalitions. Si le ministre pouvait se faire accompagner de quelqu'un qui a été chargé de cette enquête, M. Henry ou quelqu'un d'autre, nous pourrions peut-être commencer un peu plus tôt. Avez-vous songé à cette possibilité?

**Le président:** J'y ai songé et c'est pourquoi j'ai dit que le comité de direction pourrait trouver à redire à cette façon de procéder. Au sujet de ce que dit M. Atkey, le ministre pense que nous devrions d'abord essayer de bien situer le domaine où il pourrait nous être le plus utile. Il veut préparer à l'intention de chacun des membres du comité un document renfermant les renseignements dont son ministère dispose, de sorte qu'il ne sera pas nécessaire de poser une foule de questions pour savoir s'il a apporté ceci ou cela. Il va nous présenter ces renseignements de sorte que vous n'aurez pas à insister en disant: «Fort bien, mais avez-vous aussi a), b) et c)». Il lui faut un certain temps pour constituer ce document à l'intention du comité. J'ai donc convenu avec lui de cette façon de procéder, mais pas avec le ministre de l'Agriculture,



[Texte]

of Agriculture, which I could do. I pursued it with the Minister of Consumer and Corporate Affairs as I thought he should be the first Minister, because it is his department.

**Mrs. MacInnis:** What bothers me is that with 14 meetings, some of these people, some of these other sectors, are going to get squeezed out unless we can use every one of those occasions. I would very much hope that you could get someone else to start in on Tuesday.

**The Chairman:** Well, it ill behooves me as a Liberal to say I told you so, but this was not our amendment. Now we are faced with it.

**An hon. Member:** You voted for it.

**The Chairman:** I had a choice?

**Mr. Whicher:** We are just showing a spirit of co-operation.

• 1125

**The Chairman:** As a matter of fact, that is why I made my earlier comment. Everyone to whom I have talked so far, and I have talked to many more people than just ministers—there were other areas that I pursued—almost without exception said they needed time to prepare their statements. They knew about the food prices committee, but felt that they needed more time, and this applies not only to ministers, but also to organizations. One gentleman came to see me this morning and asked if he could appear very early in March because he felt he needed one month to get together certain groups, to prepare his brief and to translate it. So that is the problem and it is a practical problem, certainly.

**Mr. Lawrence:** Mr. Chairman, in speaking to Dr. Ostry this morning on behalf of our group, I indicated to her that we would be interested not only in the retail food price, how that is gathered and how that is a component of the cost of living index, but as well we would be very interested in the wholesale price index, how that is gathered, and if she can possibly produce for us not only a regional setup respecting the wholesale food price, but also perhaps in some way do it by occupations. I have asked her to look into, for instance, the average stockyard price for cattle, such things as the price of grains, and whatever she has or would have on averaging marketing board prices over the last few years as well. I think we are interested not only in the retail price of things, but in the producers' price and the wholesalers' price as well in respect of food prices.

**The Chairman:** I must say, Mr. Lawrence, when you and I were talking to her, she must have thought we were talking from the same set of notes. I did not get into the stockyard bit, but I certainly did get into the others.

What is the feeling of the Committee, then? Can we proceed on the basis of having Dr. Ostry here a week from today and then the two ministers on Tuesday, February 13, 1973, one at 9.30 and one at 11 o'clock.

**Some hon. Members:** Agreed.

25700—23

[Interprétation]

ce que j'aurais pu faire. Je l'ai fait avec le ministre de la Consommation et des Corporations parce que j'ai pensé qu'il serait le premier à comparaître, puisqu'il s'agit de son ministère.

**Mme MacInnis:** Ce qui m'inquiète, c'est qu'avec 14 réunions, certains des intéressés, certains de ces autres secteurs, vont être éliminés, à moins que nous profitions au maximum de chacune de ces occasions. J'aimerais bien que vous puissiez trouver quelqu'un d'autre pour commencer jeudi.

**Le président:** J'aurais mauvaise grâce à titre de membre du parti libéral de vous faire remarquer que je vous l'avais dit; mais il ne s'agissait pas de notre amendement. Maintenant, nous faisons face à la situation.

**Une voix:** Vous avez voté pour.

**Le président:** Avais-je le choix?

**M. Whicher:** Nous ne faisons que manifester notre esprit de collaboration.

**Le président:** C'est pourquoi j'ai fait cette observation plus tôt. Tous ceux que j'ai consultés jusqu'à maintenant—et je n'ai pas parlé seulement aux ministres mais à bien d'autres personnes—m'ont dit presque sans exception qu'il leur fallait du temps pour préparer leur déclaration. Ils connaissaient l'existence du comité, mais ils estimaient qu'il leur fallait plus de temps pour se préparer et il s'agit aussi bien des ministres que des organismes. Ce matin, quelqu'un est venu me voir et m'a demandé de témoigner au début de mars car, d'après lui, il lui fallait un mois pour contacter certains groupes, préparer son mémoire et le faire traduire. Il s'agit donc de problèmes d'ordre pratique.

**M. Lawrence:** Monsieur le président, en parlant ce matin au nom de notre groupe à M<sup>me</sup> Ostry, je lui ai dit que non seulement nous aimerions connaître la façon dont est établi le prix de détail des denrées alimentaires et comment il influe sur l'indice du coût de la vie, mais aussi comment est établi le prix de gros. Je lui aussi demandé si elle pouvait nous donner un aperçu par région non seulement du prix de gros des denrées alimentaires, mais aussi peut-être d'une certaine manière par métier. Je lui ai demandé en outre de regarder de plus près par exemple la moyenne des prix dans les parcs à bétail, le prix des grains ou encore la moyenne des prix établis par les offices de commercialisation au cours des dernières années. D'après moi, non seulement le prix de détail nous intéresse, mais aussi le prix demandé par les éleveurs et les grossistes relativement aux prix des denrées alimentaires.

**Le président:** Monsieur Lawrence, il me faut dire que lorsque nous lui avons parlé, elle a dû penser que nous avions les mêmes sources de référence. Je ne lui ai pas parlé de parc à bétail, mais j'ai touché aux autres sujets.

Qu'en pense donc le comité? Allons-nous inviter M<sup>me</sup> Ostry à venir nous retrouver dans une semaine et inviter les deux ministres le mardi 13 février 1973, le premier à 9 heures trente et le deuxième à 11 heures?

**Des voix:** D'accord.

## [Text]

**The Chairman:** As a result of this meeting, and I am indebted to Mrs. MacInnis for this particular phase of it, we hope to cover the following broad areas: farm organizations, consumer organizations, wholesalers, advertisers, packagers, and for want of a better name, supermarket people.

I have to file a small caveat here. In discussing supermarket people, we thought it would be inappropriate, for example, to ask Loblaws to appear and not ask A & P, Super Save or Safeway to appear. However, in going back and doing a bit of research, I found there are two organizations certainly that would cover a broad spectrum of the supermarkets. Therefore, we propose to hear an organization, such as the Retail Council of Canada, and possibly the Retail Merchants Association of Canada, Inc., who would speak on behalf of the chains, the supermarkets, and later the other business communities. Then, after the interim report, that is in the second portion of it, we would zero in on particular businesses, that is, Loblaws, A & P and so on—I know I should mention all their names. We felt that we could not hear each one of them, because of the deadline, so we should deal with organizations.

I have had a request from the Retail Council of Canada to appear because they represent several chains. They will be making a written request to appear early in March.

**Mr. Lawrence:** In view of the comments in the press this morning, Mr. Chairman, it would be very interesting if we had the time, to have Mr. Creber of the Weston organization confront Mrs. MacInnis in view of what he indicated this morning in respect of...

**The Chairman:** Mr. Lawrence, one of the problems of being the Chairman is that you are kept so busy you do not have time to read papers or listen to newspapers, but I imagine from the sounds of it, it would make a very interesting presentation. Maybe we will do that as a moot display of the Committee.

**Mr. Penner:** With reference to the same point, Mr. Chairman, if you are going to invite Mr. McCormack of Dominion Stores—I am referring to the same article in this morning's *Globe and Mail*—we might just remind him, as you have said, that we are concerned with staples, with food items that must be on the table for a nutritious diet for the families of this country. He talked about certain items which carry provincial and federal taxes and argued that these constitute 30 per cent of the purchases of a supermarket customer. However, they are all nonfood items, they are health and beauty care items, polishes, soaps, detergents, and that kind of thing. So when we are writing him and inviting him to come here, I think we should remind him that we are not really interested in this kind of smoke screen, that he should bring the kind of facts we want, the prices of basic necessary foods his customers require.

• 1130

**The Chairman:** Thank you, Mr. Penner. I think rather than do that, I will write and invite him to come and get

## [Interpretation]

**Le président:** Grâce à M<sup>me</sup> MacInnis, nous pouvons espérer, suite à cette séance, toucher aux domaines suivants: associations d'agriculteurs, de consommateurs, de grossistes, d'annonceurs, d'emballeurs et, à défaut d'une meilleure appellation, de ceux qui s'occupent des supermarchés.

Permettez-moi une observation. Lors des pourparlers avec les représentants des supermarchés, nous avons pensé qu'il ne convenait pas, par exemple, de convoquer les représentants de Loblaws et d'oublier ceux de A & P, Super Save ou Safeway. Toutefois, après certaines recherches, j'ai découvert qu'il existait deux organismes qui représentaient très bien les supermarchés. Nous avons donc proposé de convoquer les représentants d'un organisme comme le Conseil Canadien du Commerce de détail et probablement de l'Association des marchands détaillants du Canada qui se feraient le porte-parole des magasins à chaîne, des supermarchés et plus tard, des autres groupes d'hommes d'affaires. Après la présentation du rapport provisoire, nous pourrions, dans une deuxième partie, convoquer des représentants de sociétés telles Loblaws, A & P et autres. Je sais que je devrais toutes les mentionner. Comme nous ne pourrions pas les convoquer toutes à cause du délai, nous devrions convoquer les associations.

Le Conseil Canadien du Commerce de détail nous a demandé de témoigner, car il représente plusieurs chaînes. Ses représentants nous demanderont par écrit de témoigner au début de mars.

**M. Lawrence:** Monsieur le président, en ce qui concerne les commentaires des journaux de ce matin, il serait intéressant, si nous avions le temps, de mettre en présence M. Creber du groupe Weston et M<sup>me</sup> MacInnis étant donné ce qu'il a dit ce matin touchant...

**Le président:** Monsieur Lawrence, la tâche de président est lourde et il m'est difficile de lire les journaux mais d'après ce que je sais, ce serait un exposé intéressant. Ce serait probablement donner une idée discutable du comité.

**M. Penner:** Monsieur le président, à ce propos, si vous devez inviter M. McCormack de la chaîne Dominion Stores,—je fais allusion au même article publié dans le *Globe and Mail* de ce matin—nous devrions lui rappeler, comme vous l'avez dit, que ce qui nous intéresse, ce sont les denrées alimentaires qui doivent composer le régime nutritif des familles canadiennes. Il a parlé de certains articles taxés par les gouvernements provinciaux et fédéral et il a soutenu que ces derniers constituent 30 p. 100 des achats du client d'un supermarché. Il ne s'agit pas alors d'articles de consommation mais d'articles de soins de beauté, encaustiques, de savon, de détersifs et autres. Quand nous l'inviterons à comparaître je crois qu'il faudrait lui rappeler que nous ne nous intéressons aucunement à ce genre de balivernes, qu'il devrait avoir le genre de faits que nous voulons, c'est-à-dire les prix des denrées alimentaires de base.

**Le président:** Merci, monsieur Penner. Au lieu d'agir de la sorte, je vais lui écrire pour l'inviter et je lui ferai



## [Texte]

a copy of the minutes incorporating your comments so that he will know what he might expect.

**Mr. Lawrence:** Certainly the cost of government today, even in relation to the price of food staples, is a very pertinent area for our inquiry.

**Mr. Danforth:** Mr. Chairman, we have left out one segment in the preliminary list—I think it has quite a bearing on cost—and that is transport. If I remember your original list, I think we have left out transport, which could be quite a factor.

**The Chairman:** Yes. Very definitely. Maybe what I could do is give you a list of the organizations or associations that we have in mind. I am going to ask Mr. Marcel Roy to help me because I still do not have the name of the Quebec organization he mentioned.

The 13 of 14 groups we have at this time—this will include, of course, somebody in the transport field—are: the Consumers' Association of Canada, the National Farmers Union, the Canadian Federation of Agriculture, the Quebec group who are not affiliated with this—what is their name, Mr. Roy?

**Mr. Roy (Laval):** *L'Union des Producteurs Agricoles*, the UPA.

**The Chairman:** The Retail Council of Canada, the Canadian Labour Congress, the Chamber of Commerce, the Canadian Food Processors Association, the Canadian Grocery Distributors' Institute, the National Anti-Poverty Organization, the Association of Canadian Advertisers, the Packaging Association of Canada, and the Grocery Products Manufacturers of Canada.

That list has about 13 names on it, and when I say 14 meetings I am talking really about 14 days. It is possible that as we proceed we are going to have to have two meetings on a Tuesday and two meetings on a Thursday, and so on.

Mrs. MacInnis.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mr. Chairman, here are two points I would like to raise. First of all, I think two very important sectors have been omitted. I think we ought to come at this from the angle of nutrition. What is a suitable diet or an adequate diet for a Canadian family even at low income? I certainly think we should have somebody from a nutritionist organization here.

**The Chairman:** You are talking about Mrs. Higgins or someone...

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Yes. Somebody from the Montreal Diet Dispensary is a very good idea.

There is nothing here about the co-operative sector. Co-operatives are a quite large and flourishing business in this country, and I think they should be invited because after all they are in a sense—and the French-speaking ones too in Quebec.

**Mr. Roy (Laval):** I thought they were on the list. Were they not, Mr. Chairman?

## [Interprétation]

parvenir la copie du procès-verbal dans laquelle se trouvent vos commentaires; il saura donc à quoi s'attendre.

**M. Lawrence:** De nos jours ce que coûte l'administration constitue certainement, même relativement au prix des denrées alimentaires de base, un domaine très pertinent de notre enquête.

**M. Danforth:** Monsieur le président, nous avons laissé tomber une partie de la liste préliminaire, qui, à mon avis, a une très grande influence sur les prix, il s'agit des transports. Si je me souviens bien, nous avons laissé de côté les transports qui étaient sur la liste et qui pourraient être un facteur très important.

**Le président:** Oui, vous avez tout à fait raison. Peut-être pourrais-je vous donner la liste des organismes ou associations auxquels je songe. Je vais demander à M. Marcel Roy de m'aider parce que je n'ai pas bien compris le nom de l'organisme du Québec qu'il a mentionné.

Les 13 ou 14 groupes que nous avons présentement,—il y aura bien sûr, quelqu'un du domaine des transports,—sont: l'Association des consommateurs du Canada, le Syndicat national des cultivateurs, la Fédération canadienne de l'agriculture, le groupe du Québec qui n'est pas affilié, quel est son nom, monsieur Roy?

**M. Roy (Laval):** L'Union des producteurs agricoles, l'UPA.

**Le président:** Le Conseil canadien du commerce de détail, le Congrès du travail du Canada, la Chambre de commerce, l'Association canadienne des producteurs alimentaires, l'Institut canadien de la distribution alimentaire, l'Organisme national de lutte contre la pauvreté, l'Association canadienne des annonceurs, l'Association canadienne de l'emballage, les Fabricants canadiens de produits alimentaires.

Cette liste compte environ 13 noms et quand je dis 14 séances, je veux dire 14 jours. Il se peut que nous soyons obligés de nous réunir deux fois le mardi et deux fois le jeudi, et ainsi de suite.

Madame MacInnis.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Monsieur le président, il y a deux points que j'aimerais soulever. Premièrement, je crois qu'on a omis deux secteurs très importants. Nous devrions, me semble-t-il, aborder la question du point de vue de la nutrition. Qu'est-ce qui constitue une bonne alimentation pour une famille canadienne, même à faible revenu? A mon avis, nous devrions certainement faire venir un spécialiste en diététique.

**Le président:** Voulez-vous dire, M<sup>me</sup> Higgins ou quelqu'un...

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Oui, ce serait une très bonne idée de faire venir quelqu'un du *Montreal Diet Dispensary*.

Il n'y a rien ici sur le secteur coopératif. Les coopératives sont pourtant des entreprises assez importantes et florissantes dans ce pays; je crois qu'on devrait les inviter parce qu'après tout, elles sont en un sens... et les coopératives canadiennes françaises du Québec également.

**M. Roy (Laval):** Je croyais qu'elles étaient sur la liste. N'y étaient-elles pas, monsieur le président?

[Text]

**The Chairman:** I do not think I mentioned them.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** No, I do not think co-operatives were on the list. I would like to see these included.

Incidentally, we might have to have evening sessions if necessary to get these in. But I think it would be very bad to leave such organizations out.

The other thing I would like to raise is this. I really think it would be very difficult to get a picture of the supermarkets if we have only the over-all supermarket organizations. We found before on this Committee back in 1967 that the whole of the Weston chain was just coming out and we did not have time to investigate it. Rather than taking the over-all organization, it would be better to take them in order of bigness perhaps, the two or three biggest ones, instead of trying to get an over-view, because there is big and little and everything mixed in. I think if we took Weston and Safeway and maybe one other, it would be much better than lumping them all in together to get a general picture. The trends in the supermarkets are that the two or three big ones dominate the picture.

On the earlier committee we did not try to have everybody in from soap and detergents. We got Lever Brothers Ltd., we got Proctor and Gamble, and we got the other one, Colgate-Palmolive Limited. We figured that it was better to look at them individually and then we would know. So I would like to urge that for consideration, strongly.

**The Chairman:** Fine. The concern I have, Mrs. MacInnis, is the time. I think your point is well taken. What we discussed at the steering committee is that we might want to have seven or eight of these, and that we should take a concentrated period of maybe three weeks after the interim report and go into this in depth. However, I am concerned about our getting too much detail if we go into two or three, and that was my reasoning.

• 1135

**Mrs. MacInnis:** But I would like you to reconsider the relative merits of finding out about the operations of the one or two that have a monopoly position—it is easy to know who they are—versus getting an over-all account that really does not tell us very much about the different gradations in the different supermarkets.

**The Chairman:** All right. When we have our steering committee meeting on Tuesday at 11 a.m. you can make your suggestions.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** With respect to the suggestion of Mrs. MacInnis I would like to recommend that we do not include any nutritionists, because that will cloud the issue. We are here to consider the prices and, if we bring in nutritionists, they will enter into their own debate about the required diet for a basic Canadian, etc., whereas if we determine the problem of prices then the nutritionists will be able to deal with their problem, but not in this committee.

[Interpretation]

**Le président:** Je ne crois pas les avoir mentionnées.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Non, je ne crois pas que les coopératives soient sur la liste. J'aimerais qu'on les y inscrive.

Incidentement, il nous faudra peut-être nous réunir le soir, au besoin, si l'on veut les faire venir. Je crois qu'il serait très regrettable de ne pas inclure ces organismes.

Voici un point que j'aimerais soulever. J'estime qu'il sera très difficile de comprendre ce que sont les supermarchés si nous ne recevons que les organismes qui les supervisent. Ce Comité a découvert en 1967 que la chaîne Weston commençait tout juste à avoir des succursales et il n'a pas eu le temps de faire enquêtes. Au lieu de faire venir des représentants de la maison-mère, il serait peut-être préférable de les faire venir par ordre d'importance, les deux ou trois plus grandes, au lieu d'essayer d'avoir une vue générale en faisant venir les petites et les grosses entreprises. Si nous prenions Weston et Safeway et peut-être une autre, ce serait beaucoup mieux que de les avoir toutes dans le but d'obtenir une vue générale. Dans le cas des supermarchés, la tendance veut que les deux ou trois plus importantes entreprises prédominent.

Lors d'une étude faite au sein d'un autre comité, nous n'avons pas essayé de faire venir tous les représentants d'entreprises de savon et de détersif. Nous avons reçu *Lever Brothers Ltd.*, *Proctor and Gamble* et une autre, *Colgate Palmolive Limited*. Nous avons pensé qu'il valait mieux les recevoir à tour de rôle. J'aimerais qu'on y songe sérieusement.

**Le président:** Très bien. Je m'inquiète de l'heure madame MacInnis. Je crois qu'on vous a bien comprise. Au comité de direction, nous avons songé qu'il serait peut-être bon de recevoir sept ou huit de ces entreprises et de réserver une période d'environ trois semaines après le rapport provisoire pour étudier la question à fond. Toutefois, je crains que nous n'entrions dans trop de détails si nous en examinons deux ou trois; c'est ce qui explique mon raisonnement.

**Mme MacInnis:** Mais j'aimerais que vous songiez de nouveau à l'intérêt que nous aurions à connaître le mode d'exploitation d'une ou deux entreprises qui detiennent un monopole—et il est facile de savoir lesquelles—plutôt que d'avoir un compte rendu général qui ne nous apprendra pas grand-chose sur les différences que l'on constate d'un supermarché à l'autre.

**Le président:** Très bien. Vous pourrez faire vos suggestions lorsque le comité directeur se réunira mardi à 11 heures.

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** Au sujet de la proposition de M<sup>me</sup> MacInnis, je recommanderais que les diététiciens ne soient pas inclus, pour ne pas embrouiller la question. Nous sommes ici pour étudier les prix et si nous appelons des diététiciens ils discuteront de leur côté sur le régime alimentaire de base qu'il faut à tout Canadien etc., alors que si nous cernons la question des prix, les nutritionnistes pourront aller résoudre leur problème, ailleurs qu'ici.



## [Texte]

**Mrs. MacInnis:** If I may say so, I do not think it would be a case of nutritionists arguing against each other. Canada has a Canada's Food Guide which sets out very clearly what the nutritional requirements are. I think the benefit of having nutritionists here is to let us know to what extent the lower income groups at the present rate of food costs, are not able to get the kind of diet that is required.

There is no dispute as to what is required because the Canadian government's Food Guide gives the different kinds of things required. The dispute is whether or not the people in lower income groups can afford it and, if not, where the cutoff point is.

**M. Fox:** Alors, monsieur le président, tout d'abord, je dois dire que j'appuie fortement l'idée exprimée par M<sup>me</sup> MacInnis que nous devrions commencer avec un expert en matière alimentaire, par exemple, un représentant du *Montreal Food Dispensary*. Je pense que nous devons discuter ici des denrées de base et, plutôt que de nous perdre dans une série d'articles possibles, il faut établir quelles sont les denrées de base et nous devrions essayer non seulement de limiter mais diriger les questions dans cette direction-là.

Deuxièmement, monsieur le président, je m'inquiète un peu du fait qu'en ce moment nous semblons inclure dans notre liste d'experts uniquement des gens du côté domestique, et je me demande s'il n'y aurait pas intérêt à avoir un économiste qui pourrait nous parler à un moment donné des tendances mondiales dans le prix des aliments de base. J'ai l'impression qu'il y a aussi un courant international et si nous voulons vraiment porter un jugement de valeur sur les prix et les tendances au Canada, je pense que nous devrions pouvoir les comparer aux tendances sur le plan international.

**Mr. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Mr. Chairman, I missed the first meeting because of weather conditions. Perhaps I am out of order but I would suggest that most organizations presenting briefs do so ahead of time so that we will not be submitted to 45 minutes of reading. As a former newsman who was constantly bombarded by graphics and contests by public relations people presenting different points of views, I really do not think this committee should get bogged down in such things. I think we should get to the questioning as quickly as possible with every witness coming before us.

I also wanted to say that I have a great deal of sympathy for Mrs. MacInnis' point of view and impressions, but I hope we do not get into a battle of nutritionists because we may very well get into a battle of competent nutritionists on one side and hucksters and advertisers on the other.

**The Chairman:** Mr. Leblanc, I might say that the steering committee felt that anyone whom we asked to appear before this committee should submit a brief in advance. By a brief, we mean a brief brief, and the brief would have to be submitted before they attended to give oral evidence. Also, it would be a two-part brief, the first half

## [Interprétation]

**Mme MacInnis:** Si vous me permettez de le dire, je ne crois pas qu'il s'agisse d'un débat entre diététiciens. Le Guide canadien de l'alimentaire établit très clairement les conditions d'un bon régime alimentaire. Je crois que des diététiciens nous permettraient de savoir jusqu'à quel point les groupes à faible revenu sont incapables aux prix actuels de l'alimentation, de se nourrir convenablement.

Personne ne conteste les éléments d'un régime nutritif, puisque le Guide canadien de l'alimentation précise tout ce qu'il faut à cet égard, mais il s'agit de savoir si les citoyens à faible revenu ont les moyens de se payer ces aliments et dans la négative, où se situe la limite de leur pouvoir d'achat.

**Mr. Fox:** Mr. Chairman, I must say, in the first place, that I strongly support Mrs. MacInnis' idea that we should start with an expert in dietetics such as a representative of the "Montreal Food Dispensary". I think that our discussion must focus on staples rather than wasting our efforts on a series of possible items. We have to determine what these staples are and try not only to limit but to direct questioning to that particular field.

Secondly, Mr. Chairman, I am somewhat concerned that for the time being we seem to include in our list of experts only people from the home side and I wonder whether it would not be profitable to include an economist who could speak to us, at a given time, about world trends in the price of staples. I am under the impression that there is also an international trend and if we really want to pass a valid judgment on prices and trends in Canada, we should compare them with international trends as well.

**M. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Monsieur le président, j'ai manqué la première séance à cause des conditions atmosphériques. J'enfreins peut-être le Règlement, mais j'aimerais suggérer que la plupart des organisations qui veulent nous présenter des mémoires le fassent avec assez d'antécédence pour que nous n'ayons pas à subir des lectures de trois quarts d'heure. À titre d'ancien journaliste qui a été constamment bombardé de graphiques et de concours par des agents de relations publiques qui présentaient des points de vue différents, je ne crois réellement pas que notre comité devrait s'enliser dans pareilles choses, mais, au contraire, évaluer la question aussitôt que possible avec chacun des témoins qui se présenteront ici.

Je voulais aussi dire que je partage beaucoup l'opinion et les impressions de M<sup>me</sup> MacInnis, mais j'espère que nous n'aurons pas à intervenir dans une bataille de diététiciens, parce que nous pourrions très bien nous trouver pris entre des diététiciens compétents d'un côté et des mercantis et des annonceurs de l'autre.

**Le président:** Monsieur Leblanc, je vous dirais que le comité directeur a été d'avis que tous ceux que nous avons convoqués ici devraient présenter un mémoire à l'avance. Par mémoire, je veux dire un bref exposé qui devrait être présenté avant qu'ils ne viennent témoigner en personne. Ce mémoire comprendrait deux parties, la

[Text]

having to do with whatever proposition they wished to advance on behalf of their organizations and, the second half, being in effect the positive one, what in their opinion should be done to control rising food prices. Having done that they would then come before the committee and summarize the brief for 10 minutes, because there might be a committee member who did not have the opportunity to read the brief. I say that because the purpose of the committee is to ask questions. This is only the tip of the iceberg here; we can do our reading later.

• 1140

Mr. Gleave.

**Mr. Gleave:** Mr. Chairman, I would like to suggest that we have Mr. Frank Shefrin, Director of the Food and Agricultural Organization, who could cover the point of international trends in food prices. Canada has taken a major role in this and, if we want this kind of information before the Committee, I would suggest FAO and Frank Shefrin, their representative and our representative, as one of the most capable men.

I would also ask Mr. Roy, through yourself, if what used to be the l'Union Catholique des Cultivateurs, now UPA—l'Union des Producteurs Agricoles—are members of the Canadian Federation of Agriculture. If so, could they not be included with the Canadian Federation of Agriculture?

**Mr. Roy (Laval):** I do not think so, Mr. Chairman. If, at our Committee meetings, we have only the members of the executive, they would not be very representative of Quebec. I do not think that the Canadian Federation of Agriculture is the farmers' organization representative of Quebec. I think UPA is the association which is the official representative of the farmers in Quebec, not only those in their union but all the farmers in Quebec, including the Co-Op.

**The Chairman:** Thank you.

Mr. Penner.

**Mr. Penner:** Mr. Chairman, speaking to the point raised by Mrs. MacInnis concerning nutritionists, I tend to feel that it would not be using the Committee's time well to have several nutritionists in for questioning. After all, as Mrs. MacInnis herself stated, we have the Canada's Food Guide.

What I would suggest, Mr. Chairman, is that when Dr. Ostry instructs her people to prepare some statistics for us, she would know that it would be useful to all members of the Committee to know what it costs an average family in Canada to eat according to the Canada's Food Guide—now, a year ago and two years ago—and perhaps even compare those costs with those of one or two other countries.

We already have the work of the nutritionist done for us. The Canada's Food Guide gives a basic nutritious diet for Canadian families. But how much does it cost to eat according to that guide? Statistics Canada ought to be able to provide that, I think, fairly readily.

[Interpretation]

première portant sur toute proposition qu'ils voudraient avancer au nom de leur organisation et, la deuxième, qui sera en fait la partie positive du mémoire, traitant de ce qui devrait être fait pour freiner la hausse des prix de l'alimentation. Après cela, ils pourront se présenter devant le comité et résumer le mémoire en dix minutes, parce qu'il pourrait se faire qu'un membre du comité n'ait pas eu l'occasion de le lire déjà. Je dis cela parce que la tâche du comité consiste à poser des questions. C'est seulement de l'essentiel que nous devons nous occuper ici; nous pouvons remettre à plus tard notre lecture.

La parole est à M. Gleave.

**M. Gleave:** Monsieur le président, je voudrais proposer d'inviter M. Shefrin, Directeur de l'organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, qui pourrait traiter la question des tendances internationales des prix de l'alimentation. Le Canada a joué un rôle important dans cette organisation et, si nous voulons obtenir ce genre de renseignement, je considère que M. Shefrin, le représentant de la FAO et du Canada est l'une des personnes les plus compétentes qui soient.

Je voudrais demander à M. Roy, par votre intermédiaire, si l'organisme qui s'appelait autrefois l'Union catholique des cultivateurs et qui est maintenant connu sous le nom d'Union des producteurs agricoles (UPA), fait partie de la Fédération canadienne de l'Agriculture. Dans l'affirmative, cet organisme ne pourrait-il pas être compris dans cette Fédération?

**M. Roy (Laval):** Je ne le crois pas, monsieur le président. Si nous n'avions, aux réunions de nos comités, que des membres de la direction, le Québec ne serait guère représenté. Je ne crois pas que la Fédération canadienne de l'Agriculture soit l'organisation de cultivateurs qui représente le mieux le Québec. Par contre, c'est l'Union des producteurs agricoles (UPA) qui représente officiellement les cultivateurs du Québec, non seulement ceux qui font partie de leur syndicat, mais tous les cultivateurs du Québec, y compris les Coopératives agricoles.

**Le président:** Je vous remercie.

La parole est à M. Penner.

**M. Penner:** Monsieur le président, je reviens sur ce qu'a dit M<sup>me</sup> MacInnis au sujet des diététiciens; je n'ai pas l'impression que ce serait une excellente façon d'utiliser le temps du Comité que d'inviter ici de nombreux diététiciens pour leur poser des questions. Après tout, comme M<sup>me</sup> MacInnis l'a elle-même déclaré, nous avons le Guide canadien de l'alimentation.

Je proposerais, monsieur le président, que M<sup>me</sup> Ostry se rappelle lorsqu'elle demandera à son personnel d'établir des statistiques à notre intention, qu'il serait utile que tous les membres du Comité sachent ce qu'il en coûte au Canada à une famille ordinaire pour se nourrir aujourd'hui, selon le Guide canadien de l'alimentation, et ce qu'il lui en coûtait un an et deux ans plus tôt et même de comparer ces prix avec ceux d'un ou de deux autres pays.

Le travail des diététiciens est déjà tout fait. Le Guide canadien de l'alimentation propose un régime alimentaire de base pour les familles canadiennes. Mais combien cela en coûte-t-il pour se nourrir selon ce Guide? Statistique



[Texte]

**The Chairman:** Mr. Penner, would you mind calling Dr. Ostry to see whether she knows about that?

**Mr. Penner:** I could do that.

**The Chairman:** This is exactly the sort of information that she is looking for to help the Committee as much as she can. Maybe you would call her and convey that information.

Mr. Atkey.

**Mr. Atkey:** Mr. Chairman, I may be displaying my lack of knowledge concerning some of the organizations which you have mentioned but I am wondering if the small independent retailer is represented among them. You did not mention him.

**The Chairman:** Sorry. My information is that The Retail Merchants Association of Canada, Inc. is a group that represents the small retailer and that the membership of the Retail Council of Canada is primarily made up of the supermarkets, with the exception of A & P, I think.

**Mr. Atkey:** You have answered my question.

**The Chairman:** Mr. Roy.

**M. Roy (Laval):** Je voudrais revenir à un sujet que M<sup>me</sup> MacInnis a abordé, celui des nutritionnistes. J'ai certaines réserves, par exemple, je pense qu'au niveau des exigences nutritives, il ne faudrait pas aller trop loin dans ce domaine-là, mais je pense que s'ils pouvaient nous broser un tableau comparatif du coût des viandes transformées et du coût d'un morceau de viande dans différentes parties d'un bœuf, c'est là que nous pourrions constater le coût de la main-d'œuvre, de la transformation et de l'emballage. Si nous pouvions connaître le coût par unité protéique par exemple d'une partie du bœuf comparativement à une autre partie, à ce moment-là nous pourrions déceler que le coût de la transformation d'un produit, de son emballage et du transport crée un écart de prix assez grand. Je pense que cette association pourrait faire ressortir ces points-là.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Roy.

Mr. Danforth, you mentioned transport, and this is something that we will, perhaps, discuss in the steering committee. You might give some thought to whom, in that area, you feel would make a good witness before the Committee. The final item I have has already been referred to in an answer to Mr. LeBlanc. The feeling of your Committee was that the individuals or organizations appearing before this Committee should submit a brief before the hearing. It can be submitted to the Clerk for distribution to the members of the Committee. Ten foolscap pages struck us as plenty to read and you can use your own judgment. It may be that some feel they have to have 30 or 40.

• 1145

Let me tell you as a somewhat overburdened reader of briefs that the briefer the brief, the more attention it gets.

[Interprétation]

Canada devrait pouvoir nous renseigner assez facilement, je pense.

**Le président:** Monsieur Penner, voudriez-vous demander à M<sup>me</sup> Ostry si elle sait quelque chose à ce sujet?

**M. Penner:** Je pourrais le faire.

**Le président:** C'est exactement le genre de renseignements qu'elle cherche pour aider le Comité autant qu'elle le peut. Vous pourriez peut-être l'appeler et lui transmettre cette demande de renseignements.

La parole est à M. Atkey.

**M. Atkey:** Monsieur le président, je ne connais peut-être pas beaucoup certaines des organisations que vous avez mentionnées, mais je me demande si elles comprennent le petit détaillant indépendant. Vous n'en avez pas parlé.

**Le président:** Je m'en excuse. D'après mes renseignements, l'Association canadienne des détaillants est un groupement qui représente le petit détaillant. Quant au Conseil canadien du commerce de détail, il est formé principalement des supermarchés, à l'exception, je crois, de la chaîne A & P.

**M. Atkey:** Vous avez répondu à ma question.

**Le président:** La parole est à M. Roy.

**Mr. Roy (Laval):** I would like to refer to a subject raised by Mrs. MacInnis, about nutritionists. Although I have some reservations on the matter, particularly in the field of diet requirements where I don't think it would be wise to go too far, I believe that if they could prepare for us a comparative chart showing the price of processed meats as compared to that of different cuts of beef, then, we should be able to determine the various costs of labour, processing and packaging. If we could ascertain the protein unit price for example, of a certain cut of beef as compared to another one, we would then be in a position to find out that the cost of processing, packaging and transporting a product makes a great difference in terms of price. I think that this Association could emphasize these points.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur Roy.

Monsieur Danforth, vous avez parlé du transport dont nous discuterons peut-être au Comité directeur. Pourriez-vous nous donner une idée de la personne qui, selon vous, ferait un bon témoin à ce sujet? On a déjà fait allusion au dernier article de ma liste en répondant à M. Leblanc. Le comité estime que les particuliers ou les organisations qui comparaissent devant le Comité devraient soumettre un mémoire avant l'audition. Il peut être remis au greffier qui le distribuera aux membres du comité. Dix pages bien remplies me semblent suffisantes et vous pouvez vous en remettre pour cela à votre jugement. Certains estiment peut-être qu'il en faudrait 30 ou 40.

En tant que lecteur parfois surchargé de mémoires je peux vous dire que plus ils sont courts plus ils retiennent l'attention.

[Text]

We would request that these organizations do this so that they can be distributed to the Committee before the hearing. We would then ask them to make a five or ten minute presentation at the Committee hearing. We feel, as I indicated earlier, that this Committee, so far as its work is concerned, is only the tip of the iceberg and the purpose of a Committee meeting is to give the members of the Committee the opportunity to ask questions. They will be able to ask more intelligent questions if they have the brief in advance.

In a nutshell that hopefully would be our procedure. We will also follow what has become almost a rule around here: there will be a 10-minute limitation on questions so that an individual will be permitted to ask questions for 10 minutes and then we will pass to another member of the Committee. It will be up to the various parties to organize themselves in such a way that they can make maximum use of the time available.

**Mr. Saltzman:** Mr. Chairman, on a point of order.

**The Chairman:** Yes, Mr. Saltzman.

**Mr. Saltzman:** Regarding that problem, it has been my experience, and I am sure the experience of other members of this Committee, that often it takes you almost 10 minutes to start developing a question and then at the point where you are ready to ask what is important, you get cut off. I realize that you have to have some rules in terms of questioning, especially with a large Committee like this, to give everyone an opportunity.

May I make a suggestion to the Committee that a number of speakers be able to allocate their time to one speaker. It often happens among the people who represent the various political parties that they have some area of expertise in one field and want to pursue the questioning. If two or three, or whatever it may be, of that particular party are saying "we are willing to stand by to let this speaker pursue the questions", we should permit it on the understanding the total time then would remain the same except that it could be allocated to one questioner rather than split among three. If the caucus of any particular party agrees to that, the Committee should accept it because there are certain kinds of questioning where you need more than 10 minutes to get answers.

**The Chairman:** The reasoning behind this, Mr. Saltzman, is this: it has been my experience and I am sure yours, since you have served on more committees, that all too often the questioner becomes the witness. They are too busy expressing their knowledge of the subject, how well they know it, and in the committee meeting that they held three years ago: "I did this and I did that". This is what we are trying to get away from.

I know that you can cross-examine a witness in court, when a man's life is at stake, and get a great deal across in 10 minutes. I am quite prepared to be a little lenient because there will be interjections, there will be supplementaries and this kind of thing, but we are going to try the 10-minutes rule for the time being.

I do feel frankly in so far as your own party and Mr. Gauthier's party are concerned, that I would be prepared

[Interpretation]

Nous demandons à ces organismes de bien vouloir se conformer à cela afin que les mémoires puissent être distribués au comité avant l'audition. Nous leur demanderons alors une présentation de cinq à dix minutes. A notre avis, comme je l'ai déjà dit, ce comité, dans la limite de son mandat, n'est que la partie visible de l'iceberg et le but d'une séance est de permettre à ses membres de poser des questions. Ils pourront en poser de plus sensées s'ils reçoivent le mémoire à l'avance.

Voilà en bref comment nous espérons procéder. Nous allons également suivre ce qui est devenu presque une règle ici: les questions seront limitées à 10 minutes; ainsi, quelqu'un pourra questionner pendant 10 minutes puis nous passerons alors à un autre membre du comité. Il appartiendra aux divers partis de s'organiser de manière à utiliser au mieux le temps disponible.

**M. Saltzman:** Monsieur le président, j'invoque le Règlement.

**Le président:** Oui, monsieur Saltzman.

**M. Saltzman:** A ce sujet, et d'après mon expérience et celle des autres membres du comité il nous faut souvent presque 10 minutes pour commencer à exposer la question et au moment où vous êtes prêt à demander ce qui est important, alors on vous coupe la parole. Je sais qu'il vous faut suivre certaines règles surtout quand il s'agit d'un comité aussi vaste que celui-ci, afin que tous puissent avoir la parole.

M'est-il permis de suggérer qu'il soit possible à plusieurs orateurs de céder leur temps à un autre. C'est une pratique très courante parmi les représentants des divers partis politiques. Certains ont beaucoup d'expérience dans un domaine, et veulent poursuivre l'interrogatoire. Si d'autres personnes de ce même parti sont d'accord pour réserver leur temps de parole afin de permettre à un orateur de poursuivre l'interrogatoire, nous devrions le lui permettre, étant bien entendu que la période totale resterait la même; seulement elle pourrait être allouée à un interrogateur au lieu d'être divisée entre trois. Si le caucus de n'importe quel parti accepte cette façon de procéder, il devrait en être de même pour le comité, car, pour certaines questions, il faut plus de 10 minutes pour obtenir les réponses.

**Le président:** La raison profonde, monsieur Saltzman, est celle-ci: j'ai pu me rendre compte, tout comme vous j'en suis sûr, car vous avez fait partie d'autres comités, que trop souvent l'interrogateur devient le témoin. Ils sont bien trop occupés à nous faire part de leurs connaissances en la matière, à montrer qu'ils sont parfaitement au courant du sujet et ils rappellent une séance du comité d'il y a trois ans en disant: «J'ai fait ceci et j'ai fait cela.» Voilà ce que nous voulons éviter.

Je sais qu'on peut pratiquer un contre-interrogatoire au tribunal quand la vie d'un homme est en jeu et qu'on peut obtenir beaucoup de choses en 10 minutes. Je suis disposé à faire preuve de quelque indulgence car, je sais qu'il y aura des interpellations, des questions supplémentaires et ce genre de choses, mais pour l'instant, nous allons essayer de respecter cette règle de 10 minutes.



*[Texte]*

to be a little more lenient because of the numbers that you have here. My tendency would be to allow you to go maybe 15 minutes or a little bit beyond because of the fact that other parties have a larger representation. I will try to be fair in the questioning. If I see that you are making a good point and you are building up to the clincher I will not head you off.

**Mr. Saltsman:** Mr. Chairman, I acknowledge this is a problem sometimes—the making of speeches rather than questioning. It is also a problem when the witnesses can stonewall fairly effectively and use up your 10 minutes; they know what point you are trying to get at and they do not want you to reach that particular point.

**The Chairman:** I might say that as a Chairman I would be looking to that role too of cutting off the witness. I have seen some dandies before the Public Accounts Committee and if I had been chairman I think I would have lowered the boom. Mr. Hales is pretty tough but there are occasions when I think we have been snowballed and I think they should be cut off. I may end up being the rudest Chairman in the House but we have a time limit and we want everybody to ask their questions. There is going to be a certain pressure on the Chairman to try to be fair and at the same time give the witness an opportunity to answer without cutting him off when he is coming to his clincher.

• 1150

**The Chairman:** Mrs. MacInnis.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mr. Chairman, as the member of the steering committee who insisted on this 10-minute rule I do not like to go counter to my own colleague, but I have been on committees and I have suffered from long build-ups into questions. It may be very nice to get one aspect completely explored, but the other people have questions that they consider just as important and valid. Even though we are in smaller numbers on this Committee, I would like to stick to a 10-minute rule because I do not think it works to have some people getting a great deal more time than others. I think it makes for bad feeling in a committee.

**The Chairman:** I am not sure whether proceedings of the steering committee are secret, but I certainly was not going to let Mr. Saltsman know that you were the one who insisted on the 10 minutes.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Well I did.

**The Chairman:** Mr. Gleave.

**Mr. Gleave:** On another point, Mr. Chairman. Did the steering committee consider recommending that counsel be available for investigating claims of price spreads and so on and for developing a line of questioning for the Committee? This was raised at our first meeting and I think it should have some consideration from this Committee.

*[Interprétation]*

Pour votre parti et celui de M. Gauthier, je suis tout prêt à être indulgent à cause de votre petit nombre. Je suis prêt à vous accorder peut-être 15 minutes ou un peu plus, du fait que les autres partis ont une représentation plus nombreuse. J'essayerai d'être impartial pour les questions. Si je vois que vous avez un bon argument et que vous arrivez au but je n'irai pas vous interrompre.

**M. Saltsman:** Monsieur le président, je reconnais que c'est parfois un problème quand on fait des discours au lieu de poser des questions. Mais c'est aussi un problème quand les témoins font de l'obstruction et utilisent les 10 minutes qui vous sont réservées. Ils savent où vous voulez en venir et ils ne veulent pas vous permettre d'y arriver.

**Le président:** En tant que président, je veillerai aussi à interrompre le témoin si besoin est. J'en ai vu certains comparaître devant le comité des comptes publics et si j'avais été président, je crois que je les aurais calmés. M. Hales est assez coriace et en plusieurs occasions, les choses ont été trop loin, me semble-t-il, et à mon sens, il faudrait les interrompre. A titre de président, je me ferai peut-être une réputation de brusquerie mais notre temps est limité et nous voulons que chacun puisse poser ses questions. Nul doute que parfois le président ait certaines difficultés à essayer d'être juste tout en permettant au témoin de répondre sans l'interrompre lorsqu'il arrive au fait.

Madame MacInnis.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Monsieur le président, à titre de membre du comité directeur qui a insisté sur la limite de 10 minutes, je ne veux pas contrarier mon collègue, mais j'ai siégé à des comités et j'ai dû endurer des périodes de questions interminables. C'est sûrement très joli d'approfondir un aspect, mais il y a d'autres qui veulent poser des questions qu'ils jugent tout aussi importantes et valables. Même si notre Comité, est plus restreint que d'habitude, j'aimerais que nous nous en tenions au règlement fixant la limite à 10 minutes parce que je ne crois pas que les choses vont vraiment bien quand certains disposent de beaucoup plus de temps que d'autres. A mon avis, cela crée du ressentiment au sein d'un comité.

**Le président:** Je ne suis pas certain que les délibérations du comité directeur soient de nature confidentielle, mais je n'allais certainement pas dire à M. Saltsman que c'était vous qui aviez insisté pour que le temps de parole soit de dix minutes.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Eh bien, j'ai insisté.

**Le président:** Monsieur Gleave.

**M. Gleave:** Je soulève une autre question, monsieur le président. Le comité directeur a-t-il étudié la possibilité de recourir à des avocats en ce qui a trait aux enquêtes sur l'augmentation des prix et autres, et pour mettre au point des principes directeurs concernant les questions que le Comité aurait à poser? La question a été soulevée lors de notre première séance et je pense que le Comité devrait l'étudier.



## [Text]

**The Chairman:** It did have consideration from the steering committee. We headed it off for the first part of our operation because we felt that kind of assistance would be more helpful after the two-month period, when we will probably break up into subcommittees individually requiring the services of a counsel. When I say counsel I think of a lawyer, but I know you are thinking of economists or professionals who could bore in on a particular area. I think that would be the time we would be more apt to use an individual counsel.

**Mr. Gleave:** Mr. Chairman, in this first two-month period if we bring in, for example, the N.F.U., the C.F.A., perhaps the principal processors and indeed government, these would be some of our most important witnesses. Are they to come before this Committee when we have no professional assistance at our command? It would seem to me that this is a pretty important time.

**The Chairman:** Yes. The mood of the steering committee was that the research people for each party would do the research for that first period and, it is hoped, provide some intelligent questions on the subject. They felt it would be premature to retain counsel for this two-month period. You may express your opinion and sell it to Mrs. MacInnis and she can try to sell it to the steering committee, but I must warn you that she is pretty independent, as you will find out.

**Mr. Gleave:** I was going to observe something along that line myself, Mr. Chairman. I think a decision of this nature really should be in the final analysis a decision of this Committee as a whole. If it has been considered and turned down in the steering committee that makes it a little difficult to push it here. I would have been prepared to make a motion that we do have counsel. In fact, I will make a motion that we do have counsel suitable to the needs of the Committee from the beginning.

I will leave it at that point because I would not want to say just what the qualifications of such counsel should be. I would be prepared to leave that to the Chair or the advisers to the Chair, but I will make a motion that we have counsel available suitable to the needs of this Committee under its Terms of Reference.

**The Chairman:** Is there a seconder to Mr. Gleave's motion?

While we are waiting for Mr. Gleave to complete his motion I believe you wished to say something, Mme Morin.

**Mrs. Morin:** Yes, perhaps you mentioned it before, and I am sorry to ask you to repeat it, but will you tell the different firms and chain store companies what points they should discuss in their briefs?

## [Interpretation]

**Le président:** En effet, le comité directeur a étudié la question. Nous l'avons mise de côté pour la première partie des délibérations, parce que nous estimions que ce genre d'aide serait plus utile après la période de deux mois, quand nous nous diviserons probablement en sous-comités qui auront chacun besoin des services d'un conseiller. Lorsque je dis conseiller, je pense à un avocat, mais je sais que vous pensez à des économistes ou à d'autres professionnels qui pourraient approfondir une question précise. Ce sera à ce moment-là qui nous pourrions recourir aux services d'un avocat.

**M. Gleave:** Monsieur le président, si au cours de la première période de deux mois, nous invitons à comparaître, par exemple, le Syndicat national des cultivateurs, la Fédération canadienne de l'agriculture et peut-être des représentants des principales usines de traitement et, bien sûr, du gouvernement, nous aurions entendu quelques-uns de nos témoins les plus importants. Comparaitront-ils devant le Comité même si nous ne disposons d'aucune aide professionnelle? Il me semble que l'étape est assez importante.

**Le président:** Oui. On était d'avis au comité directeur que les personnes chargées de la recherche pour chacun des partis feraient les travaux nécessaires au cours de la première étape et on espère qu'ils trouveront des questions intelligentes à poser sur le sujet. On a estimé qu'il serait prématuré de retenir les services d'un avocat au cours de cette période de deux mois. Vous pouvez exprimer votre opinion et tâcher de convaincre M<sup>me</sup> MacInnis qui essayera à son tour de rallier le comité directeur à son point de vue mais je vous préviens qu'elle est plutôt indépendante, comme vous le verrez.

**M. Gleave:** J'allais moi-même faire des observations dans ce sens, monsieur le président. A mon avis, une décision de cette nature devrait en fin de compte être une décision générale du Comité. Si le comité directeur l'a étudiée et rejetée, il est un peu difficile de vouloir la faire adopter ici. J'aurais été disposé à présenter une motion à l'effet d'obtenir les services d'un avocat. De fait, je proposerai une motion portant que nous retenions les services d'un avocat afin de répondre aux besoins du Comité dès le début de ses travaux.

Je n'en dis pas plus parce que je ne voudrais pas dire quelles devraient être les compétences de cet avocat. Je suis disposé à m'en remettre au président ou à ses conseillers, mais je présenterai une motion à l'effet que nous disposions des services d'un avocat afin de répondre aux besoins du Comité, aux termes de son mandat.

**Le président:** Quelqu'un appuie-t-il la motion de M. Gleave?

Pendant que nous attendons que M. Gleave ait terminé sa motion, nous pourrions écouter M<sup>me</sup> Morin qui avait quelque chose à dire, je crois.

**Mme Morin:** Oui, vous l'avez peut-être mentionné plus tôt et je m'excuse de vous le faire répéter, mais voulez-vous dire aux différentes entreprises et sociétés à succursales multiples quelles questions elles devraient aborder dans leurs mémoires?

[Texte]

**The Chairman:** Frankly, I am not going to do that because I do not want to head them off. It has already been suggested by Mr. Penner that he has some points that he would like the Chief Statistician, Dr. Ostry, to bring forward. He will communicate that information. If there are people who are to appear before the Committee and you would like them to discuss or comment on a certain thing, you can write to them. I will give you the addresses. It will not come as a directive from the Committee that we only want you to do this or that. If you have a specific area of interest you can write to them as a member of the Committee.

**Mrs. Morin:** I was thinking of publicity, packaging, and labour.

**The Chairman:** Then you can inform those people. They may not put those items in their brief. You can inform them that you are interested in that area and they should do some homework on it because you intend to ask your questions along that particular line.

**Mrs. Morin:** Very well. Thank you.

**Mr. Gleave:** I move that this Committee have counsel available to it such as in suitable to the needs of the Committee in accordance with its terms of reference.

**The Chairman:** Mr. Gauthier, do you have a question?

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Yes, I have a question. Exactly what do we mean by "counsel"? Quelle est la définition de ce terme?

**Mr. Gleave:** Counsel that could examine information that was brought before us, for example, food trends from the Department of Agriculture. If certain processors came before us, they might say: We are not making any money. We are only making a cent a pound on everything we handle, or we are only making one cent out of every dollar on the total volume that goes through our plant, so we are not really making any money. What I would want to know in those circumstances would be how much money is invested in that plant and what is the rate of return on investment. I would want to have available counsel that could assist us if we wanted to call that witness back and say: you were here and you said so and so, but we were not quite satisfied and we would like you to come back. That counsel could question the witness and could put on the record what we need to know. I am not thinking of a lawyer with a criminal in the witness box, but I think this Committee wants to get the facts. I assume that is what we are here for. Does this, Mr. Chairman, answer the question?

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Cela répond à ma question, c'est un expert-conseil en fait.

Yes, an expert counsel and that could be discussed. It could be an economist, a lawyer or somebody.

**Mr. Gleave:** We might need someone experienced in the law. He might need some assistance from an accountant.

[Interprétation]

**Le président:** Franchement, je ne le ferai pas parce que je ne veux pas les en détourner. M. Penner a déjà suggéré qu'il y avait certains points qu'il aimerait voir éclaircir par la statisticienne en chef, M<sup>me</sup> Ostry. Il nous donnera ces renseignements. S'il y a des personnes qui doivent comparaître devant le comité et avec qui vous aimeriez discuter ou parler d'une certaine question, vous pouvez leur écrire et je vais vous donner leur adresse. Le comité n'émettra pas de directives sur ce que nous voulons ou ne voulons pas faire. Si un domaine vous intéresse particulièrement, vous pouvez leur écrire à titre de membre du comité.

**Mme Morin:** Je pensais à la publicité, à l'emballage et à la main-d'œuvre.

**Le président:** Vous pouvez alors le dire aux intéressés. Ils risquent de ne pas mentionner ces rubriques dans leur mémoire. Vous pouvez leur dire que ce domaine vous intéresse et qu'ils devraient se documenter parce que vous avez l'intention de poser des questions à ce sujet.

**Mme Morin:** Très bien. Merci.

**M. Gleave:** Je propose que notre comité ait à sa disposition un avocat susceptible de répondre aux besoins du comité en raison de son mandat.

**Le président:** Monsieur Gauthier, avez-vous une question?

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Oui, j'ai une question. Que voulez-vous dire exactement par «counsel»? What is the definition of this word?

**M. Gleave:** Un «Counsel» serait une personne qui pourrait examiner les renseignements qu'on nous apporte, par exemple, les tendances de l'alimentation indiquées par le ministère de l'Agriculture. Si certains fabricants venaient devant nous, ils pourraient dire: «Nous ne gagnons pas d'argent. Nous ne gagnons qu'un cent par livre sur tout ce que nous négocions, ou nous ne gagnons qu'un cent par dollar sur la quantité totale que nous produisons dans notre usine, de sorte que nous ne gagnons vraiment rien». Dans ces circonstances, ce que j'aimerais savoir serait le montant investi dans cette usine et le taux de rendement de l'investissement. J'aimerais avoir ici un avocat qui pourrait nous aider si nous voulions rappeler ce témoin et lui dire: «Vous êtes venu ici et avez dit telle et telle choses mais nous ne sommes pas tout à fait satisfaits et nous aimerions que vous reveniez». Cet avocat pourrait questionner le témoin et faire consigner ce qu'il nous faut savoir. Je ne pense pas à un avocat qui questionne un criminel à la barre, mais je crois que notre comité veut avoir des faits. Je suppose que c'est la raison de notre présence ici. Monsieur le président, ai-je répondu à la question?

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** This answers my question, in fact, it is an "expert-counsel".

Oui, un expert-conseil et on pourrait en discuter. Ce pourrait être un économiste, un avocat ou quelqu'un d'autre.

**M. Gleave:** Nous pourrions avoir besoin d'un expert en droit. Il aurait peut-être besoin d'un comptable.



[Text]

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** All right.

**The Chairman:** Mr. Lawrence, is your question on this motion?

**Mr. Lawrence:** I have four things I would like to mention briefly but number one would be in relation to this. If this particular motion is voted down—I do not know whether it will be or not—I would hope that that would not prejudice our right to bring somebody in later on if we felt the need of some expert advice in the legal field, or any other field for that matter.

**The Chairman:** I would say that it would not be a deterrent. I am speculating, but I would say if it was voted down this would not operate as a deterrent to call for counsel if we needed it.

**Mr. Lawrence:** Right. Then, sir, if we are all going to have the opportunity of cross-examining witnesses, I do not see the need of some highly-priced legal practitioner. I have nothing against lawyers, of course, but I think it would be a waste of money, considering the fees they charge committees or have charged similar committees in the past. At the moment I see no demand nor need for one.

• 1200

**The Chairman:** Mr. LeBlanc.

**Mr. LeBlanc (Westmorland-Kent):** I tend to agree with Mr. Lawrence. As a non-lawyer I find myself rather surrounded by lawyers in the House of Commons and I do not think this is what we need; but I certainly would like to have somebody who could say to us: "In this written brief there are holes which you should watch for and which you should probe". I cannot pretend to be an expert in any of those things and by the grace of God and the electorate I sit here and nowhere else. I would like very much to have the help of a competent person who can spot the phony arguments. I think our time, if it is worth anything, is worth also the cost of somebody who will give us that type of help; our caucus researchers are busy with a great many other things including a fair amount of skirmishing strategy.

**Mr. Lawrence:** Just on that, Mr. Chairman, when these briefs are submitted to us, would it be possible to ensure that each of the parties' research offices get them as well as members of the Committee? I certainly anticipate that our research office is going to assist us; that is part of their function; that is part of the reason they are here and they are being paid fair sums at the moment. Speaking for our group I think that would be sufficient for our purposes at the moment unless we run into difficulty.

**The Chairman:** Mr. Penner.

**Mr. Penner:** Mr. Chairman, I recall Mr. Hales' words of caution at the last meeting about the cost of expensive counsel and the value. I think this is a decision that ought to be postponed until this Committee decides that

[Interpretation]

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Très bien.

**Le président:** Monsieur Lawrence, votre question concerne-t-elle la présente motion?

**M. Lawrence:** J'ai quatre points à mentionner brièvement, mais le premier s'y rapporte. Si cette motion est rejetée, et je ne sais pas si elle le sera ou non, j'espère que cela ne préjudicierait pas notre droit d'inviter ici par la suite un expert si nous estimons avoir besoin de ses conseils dans le domaine juridique ou, en fait, dans tout autre domaine.

**Le président:** Je dirais que ce ne serait pas un empêchement. C'est une hypothèse de ma part mais je dirais que si elle est rejetée, cela n'empêcherait pas de faire appel à un expert-conseil si nous en avons besoin.

**M. Lawrence:** Très bien. Alors, monsieur, si nous allons tous avoir la possibilité de contre-interroger les témoins, je ne vois pas la nécessité d'avoir recours à un avocat trop bien payé. Je n'ai rien contre les avocats, bien entendu, mais je crois que ce serait un gaspillage d'argent, vu les honoraires qu'ils demandent ou ont demandés à des comités analogues. En ce moment, je n'en vois pas l'exigence ni la nécessité.

**Le président:** La parole est à M. LeBlanc.

**M. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Je suis enclin à partager l'avis de M. Lawrence. N'étant pas avocat moi-même, je me trouve entouré à la Chambre des communes par des avocats et je ne crois pas que ce soit un avocat dont nous ayons besoin, mais je serais certainement content d'avoir ici quelqu'un qui puisse vous dire: «Il y a dans ce mémoire des lacunes que vous devez essayer de voir et de scruter.» Je ne peux prétendre être un expert dans aucun de ces domaines et, Dieu merci, et grâce à mes commettants, je siége ici et nulle part ailleurs. Je serais bien content d'avoir l'aide d'une personne compétente capable de mettre le doigt sur les points douteux. Je pense que le temps que nous consacrons ici, s'il a quelque valeur, vaut également la peine qu'on nous paie ce genre d'aide; nos chercheurs sont occupés à une foule d'autres questions y compris à une bonne part d'escarmouches stratégiques.

**M. Lawrence:** Sur ce point, monsieur le président, serait-il possible de s'assurer que lorsque ces mémoires nous seront remis, les bureaux de recherche de chaque parti les recevront en même temps que les membres du Comité? Je prévois sans le moindre doute que notre bureau de recherche nous aidera; cela fait partie de ses fonctions et c'est en partie pour cela que ses membres sont ici et qu'ils sont assez bien payés en ce moment. En ce qui a trait à notre groupe, je pense que cela serait suffisant pour le moment, à moins que des difficultés ne surgissent.

**Le président:** La parole est à M. Penner.

**M. Penner:** Monsieur le président, je me rappelle les paroles prudentes de M. Hales lors de la dernière séance au sujet des frais élevés que coûte un avocat et des services qu'il rend. A mon avis, c'est une décision qui



**[Texte]**

we cannot continue as we ought to without such expert assistance. For the time being I would favour the motion presented by Mr. Gleave.

**The Chairman:** Is there any further discussion on the motion? Mr. Gauthier.

**M. Gauthier (Roberval):** Il me semble, monsieur le président, que ce sera encore un organisme au-dessus de notre organisation. Tous les partis ont leurs chercheurs, nous pouvons avoir les renseignements nécessaires pour poser des questions. Il me semble que cela va compliquer la discussion. Quand on pense que nous ne pourrions tenir que 14 réunions, il restera peu de temps aux experts-conseils pour renseigner le Comité.

**Le président:** Merci.

**M. Fox:** Pour ma part, je suis favorable à cette idée d'avoir un conseil. Je pense que le conseil ne devrait pas être un avocat, il y a assez de personnes compétentes ici pour faire des réquisitoires et des contre-interrogatoires assez serrés. Nous avons surtout besoin d'un expert-conseil qui pourra analyser, en grande partie, les chiffres qui nous sont fournis, afin que nous puissions faire des commentaires un peu plus intelligents sur ces chiffres-là. Nous sommes tous au courant des allégations de certaines compagnies, de supermarchés, qui prétendent que leur profit ou le montant qu'ils retirent de chaque dollar de vente est minime. Mais, en fin de compte, je pense que nous avons besoin d'avoir quelqu'un qui va nous dire si oui ou non cette façon d'envisager les choses est conforme à la pratique normale et si les profits sont comparables à ceux que d'autres industries réalisent. Alors, personnellement je pense que nous devrions nous équiper dès le début, afin de pouvoir faire un travail sérieux. Si nous parlons d'une question de quelque mille dollars, je pense bien que le sérieux de l'enquête mérite ce genre de dépense-là.

**Le président:** Merci. M. Whicher.

**Mr. Whicher:** I have nothing more to say. I would normally agree with Mr. Gleave, but in this instance I do not think we need one to start with and if we do we can get one immediately.

**The Chairman:** Is there any further discussion on the motion?

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** I think there is a case to be made, as Mr. Penner and others have said, for expert counsel, perhaps not at the beginning when we are having government people and others but certainly when we get in with the food chains and examine the books with the huge financial records. Having been on the prices committee before I think we are fooling ourselves as M.P.s if we think we can match the questioning expertise of a trained counsel. When we get into that sort of thing they could direct us as to the questions that we would be asking in many of these fields. Perhaps a compromise could be sought to bring in counsel when we get into those fields where expertise is required.

**[Interprétation]**

devrait être renvoyée jusqu'à ce que notre comité décide que nous ne pouvons pas continuer sans l'aide d'un expert. Pour l'instant, je ne suis pas en faveur de la motion présentée par M. Gleave.

**Le président:** Quelqu'un veut-il ajouter quelque chose au sujet de la motion? La parole est à M. Gauthier.

**Mr. Gauthier (Roberval):** It seems to me, Mr. Chairman, that this will constitute another agency above our own organization. Every party has its own researchers. It is therefore possible for us to get the information we need in order to ask the right questions. I feel that this step would only complicate matters. When I think that we will not be able to meet more than 14 times, very little time will be left to obtain a counsel's advice.

**The Chairman:** Thank you.

**Mr. Fox:** As far as I am concerned, I agree with this idea to have a counsel. I do not think that he should be a lawyer since there are enough members here who are able to indict and cross-examine. What we particularly need is an expert who would be able to analyze, on the whole, the figures which will be provided so that we may be in a position to make more appropriate comments in this respect. We are all aware of the statements made by various companies, and supermarkets, alleging that their profits or their earnings on each dollar of sales is very small. But, finally, I think that we need someone who would be able to tell us whether or not this way of explaining things is consistent with normal practice and whether profits can be compared to those of other industries. So I think that we should be ready, right from the beginning, to work in a worthwhile manner. If a few thousand dollars are at stake, I think that our enquiry deserves such an expense.

**The Chairman:** Thank you. Mr. Whicher.

**M. Whicher:** Je n'ai rien à ajouter. En principe, je serais d'accord avec M. Gleave mais, dans le cas présent, je ne pense pas qu'au début nous ayons besoin d'un expert et s'il nous en fallait un, nous pourrions l'avoir immédiatement.

**Le président:** Quelqu'un a-t-il quelque chose à ajouter au sujet de la motion?

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Je suis de l'avis exprimé par M. Penner et par d'autres membres, qui ont déclaré qu'un expert serait utile, peut-être pas dès le début, lorsque nous interrogerons les membres du gouvernement et d'autres personnes, mais certainement lorsque nous en arriverons aux supermarchés, et que nous examinerons leurs livres et la masse énorme de documents financiers. Ayant déjà fait partie d'un comité sur les prix je pense que nous nous leurrions, si nous voulons, comme députés, comparer notre expérience à celle d'un conseiller compétent. Lorsqu'il s'agit de pareils sujets, un expert peut facilement nous aider à poser, dans plusieurs cas, les questions qui s'imposent. Nous pourrions peut-être en arriver à un compromis en retenant les services d'un conseiller lorsque nous aborderons ces domaines où la compétence d'un expert est nécessaire.

[Text]

• 1205

[Interpretation]

**The Chairman:** Are you ready for the question?

**Mr. Gleave:** Before you finally put the question I want to clarify again that I did not particularly have in mind, Mr. Chairman, that we should engage a lawyer for the purpose of cross-questioning the witnesses. We have a good many lawyers in the House and, as someone said, maybe more than we need.

**The Chairman:** I do not think anybody ever said that, Mr. Gleave.

**Mr. Gleave:** In any case, I am basically interested in having available the kinds of people who go in depth into some of the briefs and some of the arguments that will be put before us. I am not only referring to the supermarkets. I have had some experience in farm organizations, and if they bring a brief here they will bring it with their angles, and we can expect this sort of thing in this Committee. As a committee we want to be able to have someone available to us who can examine in depth the arguments, propositions and figures that will be put before us.

**The Chairman:** Thank you.

**Mr. Whicher:** With so much depth we will drown! Motion negated.

**Mr. Lawrence:** Mr. Chairman, on another point of order. I am referring to the briefs that will come in. Certainly Dr. Ostry has assured me that the material that she intends to present a week from today will be in our hands on the Wednesday, and you have indicated that your instructions to organizations or individuals who want to come in are that they will also have to submit what they want to say in advance. I hope, of course, that this will also be applicable to the two ministers who will be appearing before us a week Tuesday as well.

**The Chairman:** I have not talked to the Minister of Agriculture. I did speak to the Minister of Consumer and Corporate Affairs this morning and indicated to him that we did not want to hear a long harangue but that we wanted his brief and we wanted it in advance so that he could be questioned, and that if anybody had specific areas, as I believe Mr. Gleave suggested, that they should get in touch with the Minister directly so that he can focus on that fact.

**Mr. Lawrence:** I come back to my other point that we should make sure that the Clerk, or whoever it is, indicates to these people that the various research offices of the various parties should also get a copy of the material that is coming in.

**The Chairman:** Dr. Ostry indicated that she would be preparing 100 copies, so we will have enough for each committee member and certainly research and the press.

**Mr. Lawrence:** I am just trying to get out of a bit of work. I do not want to have to make sure that everything gets sent to our research office.

**Le président:** Etes-vous prêt à vous prononcer?

**M. Gleave:** Monsieur le président, je voudrais auparavant préciser que je n'entendais pas particulièrement que nous devrions recourir au service d'un avocat pour contre-interroger les témoins. Nous comptons plus d'un avocat à la Chambre et même, au dire de quelqu'un, probablement plus qu'il ne nous en faut.

**Le président:** Je ne me souviens pas qu'on ait jamais dit ça, monsieur Gleave.

**M. Gleave:** De toute façon, j'aimerais avoir à ma disposition des gens qui peuvent nous aider à approfondir certains mémoires et certains arguments qui nous seront présentés. Je ne parle pas seulement des supermarchés. J'ai acquis une certaine expérience avec les associations agricoles et lorsqu'elles présentent un mémoire, elles le font de leur point de vue et nous devons nous y attendre dans un Comité comme le nôtre. Nous voulons avoir près de nous quelqu'un qui nous aide à saisir le sens profond des arguments, des propositions et des chiffres qu'on va nous présenter.

**Le président:** Merci.

**M. Whicher:** Si nous nous approfondissons trop, nous allons nous noyer!

La motion est rejetée.

**M. Lawrence:** Monsieur le président, au sujet d'un autre rappel au règlement. Je parle des mémoires qui nous parviendront. Mme Ostry m'assure que nous aurons, dès mercredi, la documentation qu'elle nous destine et vous nous dites que les associations et les particuliers qui veulent comparaître ont été prévenus de nous soumettre à l'avance ce dont ils veulent nous faire part. J'espère, bien sûr, qu'il en sera de même des deux ministres qui comparaitront mardi devant nous.

**Le président:** Je n'en ai pas parlé au ministre de l'Agriculture, mais j'en ai parlé ce matin au ministre de la Consommation et des Corporations, en lui signalant que nous ne voulons pas un long exposé, que nous voulons recevoir son texte à l'avance pour que nous puissions l'interroger et que si l'un d'entre nous avait un domaine qui l'intéressait plus particulièrement, il se mettrait directement en rapport avec le ministre pour lui permettre de se documenter à ce propos, comme monsieur Gleave l'a suggéré, je crois.

**M. Lawrence:** Je retourne à dire qu'il faut nous assurer que le greffier prévienne les intéressés que les bureaux de recherche des divers partis doivent aussi recevoir un exemplaire de la documentation qu'ils nous adressent.

**Le président:** Mme Ostry a dit qu'elle en tirait cent copies, ce qui devrait suffire pour en distribuer à chacun des membres du Comité, aux bureaux de recherche et à la presse.

**M. Lawrence:** J'essaie tout simplement de m'épargner du travail. Je ne veux pas être tenu de veiller à ce que toute la documentation parvienne à notre bureau de recherche.



[Texte]

**The Chairman:** You could help. It may be that we are already familiar with the address, but it might not hurt to speak to our Clerk and tell him how many you want and where you wish them to be sent.

**Mr. Lawrence:** All right. Could I also reiterate one of the points that we were making the other day in the steering committee about those briefs and the suggestions to people. I hope we are not going to turn this Committee into a witch hunt. I have looked with horror, quite frankly, at some previous committees that some of the members here have been on, and they always seem to emphasize a great searching examination of who is making the greatest buck out of the industry. Certainly that is relevant, but it is not totally relevant. Our job is obviously to recommend to a government that is presently bereft of ideas in this field...

**The Chairman:** Careful!

**Mr. Lawrence:** ... what we think they should do. In other words, we have to be positive and we have to be constructive and we have to come up with these answers within two months, on the instructions of the House of Commons. I think this is the point that should be emphasized to these people who are going to be appearing before us. They are all going to come along and claim that they are the poor cousins in the food industry and, whether we like it or not, we may have the time but we probably will not have the time to properly dissect the presentations they are going to make. My point is that I am not too sure that that type of presentation or even that type of examination by this Committee is that relevant. We must look at positive and constructive ways of stopping what has been going on lately, and certainly we need information and a bird's-eye view of the whole industry. But I hope to goodness that we are not going to waste our time completely on just the profit motives or profit margins of the various segments in the industry. Obviously, what we are going to recommend is going to be either some time type of controls or no type of controls. That is going to be the crunch in the long run and I think we always should have that in the back of our minds during our discussions and investigations in this Committee.

• 1210

**The Chairman:** I do not think anyone on this Committee is looking forward to conducting a witch hunt. I think the semantics of the expression is a searching analysis of the briefs and a proper questioning of the witnesses. But there are examiners and examiners, just as there are in court. There are cross-examiners who destroy a witness and there are others who are really only interested in getting at the facts. There may be some instances of questioning becoming a little difficult, at which time I may have to intervene.

Mr. Danforth is next.

**Mr. Danforth:** I wanted to ask a question, Mr. Chairman, on the basis of a representation I received.

[Interprétation]

**Le président:** Vous pourriez nous aider. Nous connaissons déjà l'adresse, mais rien ne vous empêche d'en parler quand même à notre greffier et de lui dire le nombre de copies que vous désirez et à qui vous les destinez.

**M. Lawrence:** Très bien. Puis-je aussi reprendre l'un des points sur lesquels nous avons insisté l'autre jour au comité directeur à propos de ces mémoires et des suggestions à faire aux gens à cet égard. J'espère que le travail du comité ne se changera pas en une chasse aux sorcières. J'ai été littéralement horrifié de voir dans certains comités dont quelques uns de nos collègues d'ici ont fait partie, comment on semblait toujours se livrer à des recherches méticuleuses pour connaître qui faisait le plus d'argent dans l'industrie. Bien sûr, c'est important mais ce n'est pas tout à fait pertinent. Notre travail se résume manifestement à faire des recommandations à un gouvernement qui est actuellement dépourvu d'idées dans ce domaine...

**Le président:** Attention!

**M. Lawrence:** ... et sur les mesures qui s'imposent à notre avis. En d'autres termes, nous devons être positifs, constructifs et réussir en deux mois à trouver des réponses conformément aux instructions reçues de la Chambre des communes. Voilà je crois ce qu'il faudrait faire comprendre à ceux qui comparaitront devant nous. Ils vont tous venir ici clamer qu'ils sont les parents pauvres de l'industrie de l'alimentation et nous n'aurons probablement même pas le temps d'étudier comme il le faut les mémoires qu'ils vont nous présenter. En somme, je ne suis pas tellement sûr que ce genre de mémoire ou même le genre d'examen que fait le Comité soit à ce point pertinent. Nous devons envisager des moyens concrets et positifs d'enrayer la progression des prix et il nous faut certainement des renseignements et un aperçu général de l'industrie tout entière. J'espère toutefois que nous ne perdrons pas complètement notre temps à essayer de justifier les marges de profit des différents secteurs de l'industrie. Nous allons toutefois soit recommander un genre de contrôle soit n'en recommander aucun. A longue échéance, ce sera le point crucial et d'après moi, nous devrions toujours garder cette idée à l'esprit au cours de nos discussions et recherches.

**Le président:** D'après moi, personne ici ne veut entreprendre une chasse aux sorcières, mais il nous faut faire une analyse à partir de l'étude des mémoires et des questions que nous poserons aux témoins. Il y a toutefois comme on en trouve parfois, des juges d'instruction qui veulent anéantir le témoin et d'autres que seuls les faits intéressent. Il se peut que je doive intervenir au cours des périodes de questions particulièrement difficiles.

M. Danforth a la parole.

**M. Danforth:** Monsieur le président, permettez-moi de poser une question qui a trait à une démarche qu'on m'a faite.

**[Text]**

Is the Committee going to confine itself strictly to those who contact the Committee and request an opportunity to submit a brief, orally or in written form, or will the Committee advertise the fact it is sitting and that this type of information is being solicited by the Committee? What is the program in that respect?

**The Chairman:** The indication I have from the steering committee is that advertisements will be placed inviting anyone who wishes to submit a brief to do so. However, that does not necessarily mean they will be called. Also, the Committee will take some initiative in an attempt to get a cross-section, if you will, of the people involved in the trend-in-food-price situation. As has already happened, one organization contacted me, one that we had not thought of, and it seemed to me it would be a good idea to have them. It will be up to the steering committee to decide such things. So we certainly will be approaching such organizations as I have indicated this morning, but I would hope that other organizations might approach us with a request to appear before or after the interim report.

**Mr. Danforth:** Thank you, Mr. Chairman.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mr. Chairman to help avoid either a witch or wizard hunt I would like to raise again the question of research staff. As a matter of fact I talked with our own research people—one or two are here—and I understand they have a great deal of work to do. They are of the opinion that a good study of this situation would definitely require more research people, whether we second them from other departments or elsewhere. Have you enquired of the different departments what people would be available to help in the work of this Committee?

**The Chairman:** Yes, we have. The Minister of Consumer and Corporate Affairs has indicated he will make a person available to the Committee who will sit in on all Committee meetings and, if something comes up on which you would like more information from Consumer and Corporate Affairs, such information will be secured and given to Committee members.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Do you think one researcher would be enough? Perhaps there are other departments and sectors that would be helpful.

**The Chairman:** I would be quite happy to approach the Minister of Agriculture or others whom you feel might have people in their offices that conceivably could be helpful to the Committee.

Unless there is anything further, that covers the report of your steering committee.

The steering committee will meet next Tuesday at 11 o'clock, and the first meeting with Dr. Ostry will take place a week from today.

**[Interpretation]**

Le Comité se limitera-t-il strictement aux témoins qui lui demanderont de présenter un mémoire oral ou écrit ou s'il annoncera publiquement qu'il siège et qu'il fait appel au bon vouloir de chacun?

**Le président:** D'après les renseignements que j'ai eus du comité directeur, on invitera tous les intéressés à présenter un mémoire. Cela ne vaudra pas nécessairement dire qu'ils seront convoqués. Le comité essaiera aussi d'obtenir le témoignage de diverses couches de la population touchées par la tendance des prix de l'alimentation. Les représentants d'un organisme auquel on n'aurait pas pensé m'ont déjà appelé et il me semble que ce serait une excellente idée de les entendre. Le comité directeur décidera dans ces cas. Nous nous mettrons certainement en rapport avec des organismes comme ceux dont j'ai parlé ce matin, mais j'ose espérer que d'autres nous demanderont de témoigner avant ou après la présentation du rapport préliminaire.

**M. Danforth:** Merci, monsieur le président.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Monsieur le président, pour éviter une chasse aux sorcières ou aux magiciens, permettez-moi de soulever à nouveau le problème du personnel de recherche. De fait, j'ai causé avec certains de nos chercheurs dont un ou deux sont parmi nous, et je sais que leur tâche est lourde. D'après eux, l'élaboration d'une bonne étude de la situation exigerait sans doute un plus grand nombre de chercheurs détachés d'autres ministères ou d'ailleurs. Avez-vous demandé à certains ministères s'ils pourraient nous prêter quelques chercheurs à cet effet?

**Le président:** Le ministre de la Consommation et des Corporations nous a dit qu'il mettrait à notre disposition un fonctionnaire qui assistera à toutes nos séances de sorte que si l'on avait besoin d'autres renseignements, il pourrait les fournir aux membres du Comité.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** D'après vous, un chercheur serait-il suffisant? Il est probable que d'autres ministères et d'autres secteurs pourraient nous aider.

**Le président:** J'en parlerai, avec plaisir, au ministre de l'Agriculture ou à d'autres qui, d'après vous, auraient à leur emploi des fonctionnaires qui nous seraient utiles.

S'il n'y a plus rien au programme, nous mettrons ici fin au rapport du comité directeur.

Le comité directeur se réunira mardi, à 11 heures, et la première séance au cours de laquelle M<sup>me</sup> Ostry témoignera aura lieu dans une semaine à compter d'aujourd'hui.





















HOUSE OF COMMONS

Issue No. 2

Thursday, February 8, 1973

Chairman: Mr. Jack Cullen

---

*Minutes of Proceedings and Evidence  
of the Special Committee on*

## Trends in Food Prices

---

WITNESSES:

(See Minutes of Proceedings)

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 2

Le jeudi 8 février 1973

Président: M. Jack Cullen

---

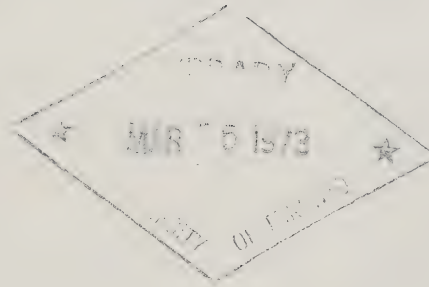
*Procès-verbaux et témoignages  
du Comité spécial sur les*

## Tendances des prix de l'alimentation

---

TÉMOINS:

(Voir les procès-verbaux)



First Session

Twenty-ninth Parliament, 1973

---

Première session de la

vingt-neuvième législature, 1973

---

SPECIAL COMMITTEE ON  
TRENDS IN FOOD PRICES

*Chairman:* Mr. Jack Cullen

*Vice-Chairman:* Mr. Marcel Roy

Messrs.

Atkey  
Boisvert  
Clarke (*Vancouver*  
    *Quadra*)  
Danforth  
Fleming

Fox  
Gauthier (*Ottawa East*)  
Gauthier (*Roberval*)  
Gleave  
Horner (*Crowfoot*)  
Lawrence

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES  
TENDANCES DES PRIX DE L'ALIMENTATION

*Président:* M. Jack Cullen

*Vice-président:* M. Marcel Roy

Messieurs

LeBlanc  
    (*Westmorland-Kent*)  
MacInnis, Mrs.  
    (*Vancouver-Kingsway*)  
McGrath  
Mitges  
Morin, M<sup>me</sup>

Murta  
Penner  
Saltsman  
Scott  
Whicher  
Whittaker  
Yanakis—(25)

(Quorum 13)

*Les greffiers du Comité*

Gabrielle Savard

Hugh R. Stewart

*Clerks of the Committee*

Pursuant to Standing Order 65(4)(b)

On Wednesday February 7, 1973:

Mr. Horner (*Crowfoot*) replaced Mr. Schumacher  
Mr. McGrath replaced Mr. Yewchuk

Conformément à l'article 65(4)(b) du Règlement

Le mercredi 7 février 1973:

M. Horner (*Crowfoot*) remplace M. Schumacher  
M. McGrath remplace M. Yewchuk



## MINUTES OF PROCEEDINGS

Thursday, February 8, 1973.

(3)

[Text]

The Special Committee on Trends in Food Prices met this day at 11:05 o'clock a.m., the Chairman, Mr. Cullen, presiding.

*Members present:* Messrs. Atkey, Boisvert, Clarke (*Vancouver Quadra*), Cullen, Danforth, Fleming, Fox, Gauthier (*Ottawa East*), Gleave, Horner (*Crowfoot*), Lawrence, LeBlanc (*Westmorland-Kent*), Mrs. MacInnis (*Vancouver-Kingsway*), Messrs. McGrath, Mitges, Mrs. Morin, Messrs. Murta, Penner, Roy (*Laval*), Saltsman, Scott, Whicher, Whittaker, Yanakis.

*Taking part:* Messrs. Grier, Nystrom, Schumacher.

*Witnesses: From Statistics Canada:* Dr. Sylvia Ostry, Chief Statistician of Canada; Messrs. A. D. Holmes, Special Adviser on Prices; H. Segal, Assistant Director, Prices Division; P. N. Triandalillou, Assistant Director, Prices Division.

The Chairman reported further recommendations from the Sub-Committee on Agenda and Procedure concerning witnesses and staff.

Mr. Gauthier (*Ottawa East*), seconded by Mr. Fleming, moved,—That the Committee hire, pursuant to its terms of reference, a research director and an administrator and such other staff as may, from time to time, be required.

After debate, by unanimous consent, the motion was allowed to stand.

The Chairman read a telegram from the Minister of Agriculture of Manitoba, requesting, on behalf of the Government of Manitoba, an opportunity to present evidence to the Committee.

*Agreed*,—That this request be granted.

Dr. Ostry made an opening statement and, assisted by officials of Statistics Canada, answered questions.

And questioning continuing;

*Agreed*,—That Dr. Ostry appear again on Thursday, February 15, at 9:30 o'clock a.m.

Debate was resumed on the motion of Mr. Gauthier (*Ottawa East*), seconded by Mr. Fleming,—That the Committee hire, pursuant to its terms of reference, a research director and an administrator and such other staff as may, from time to time, be required.

The question being put on the said motion, it was agreed to on the following division: YEAS: 18; NAYS: 5.

## PROCÈS-VERBAUX

Le mardi 8 février 1973.

(3)

[Traduction]

Le Comité spécial sur les tendances des prix de l'alimentation se réunit aujourd'hui à 11 h. 05 du matin sous la présidence de M. Cullen.

*Députés présents:* MM. Atkey, Boisvert, Clarke (*Vancouver Quadra*), Cullen, Danforth, Fleming, Fox, Gauthier (*Ottawa-Est*), Gleave, Horner (*Crowfoot*), Lawrence, LeBlanc (*Westmorland-Kent*), M<sup>me</sup> MacInnis (*Vancouver-Kingsway*), MM. McGrath, Mitges, M<sup>me</sup> Morin, MM. Murta, Penner, Roy (*Laval*), Saltsman, Scott, Whicher, Whittaker, Yanakis.

*Autres participants:* MM. Grier, Nystrom, Schumacher.

*Témoins: De Statistique Canada:* Madame Sylvia Ostry, Statisticien en chef du Canada, MM. A. D. Holmes, conseiller spécial sur les prix, H. Segal, directeur adjoint (prix de détail et coût de la vie), P. N. Triandalillou, directeur adjoint (prix industriels).

Le président soumet de nouvelles recommandations du sous-comité du programme et de la procédure au sujet des témoins et du personnel.

M. Gauthier (*Ottawa-Est*), appuyé par M. Fleming, propose,—Que, conformément à son ordre de renvoi, le Comité retienne les services d'un directeur des recherches et d'un administrateur ainsi que de tout le personnel dont il pourra avoir besoin en temps opportun.

Il s'élève un débat; Du consentement unanime, ladite motion est réservée.

Le président fait lecture de la dépêche reçue du ministre de l'Agriculture du Manitoba exprimant le désir du Gouvernement de cette province d'être entendu.

*Il est convenu*,—Que cette demande soit agréée.

Madame Ostry fait une déclaration et, avec l'aide des fonctionnaires de Statistique Canada, elle répond aux questions.

Les questions se poursuivent.

*Il est convenu*,—Que Madame Ostry revienne devant le comité le jeudi 15 février à 9 h. 30 du matin.

Le débat reprend sur la motion de M. Gauthier (*Ottawa-Est*), appuyé par M. Fleming,—Que, conformément à son ordre de renvoi, le Comité retienne les services d'un directeur des recherches et d'un administrateur ainsi que de tout le personnel dont il pourra avoir besoin en temps opportun.

Ladite motion, mise aux voix, est agréée par le vote suivant: POUR: 18; CONTRE: 5.

At 1.15 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call  
of the Chair.

A 1 h. 15 de l'après-midi, le Comité suspend ses travaux  
jusqu'à nouvelle convocation du président.

*Les greffiers du comité*

Gabrielle Savard

Hugh R. Stewart

*Clerks of the Committee*



## EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Thursday, February 8, 1973

[Texte]

**The Chairman:** Members of the Committee, before hearing from Dr. Ostry I would like to give you a brief report on the results of the steering committee meeting which was held on Tuesday, February 6.

We discussed two main topics on that occasion; first, the groups and organizations that we felt we should call and ask to appear and then schedule their appearances and, second, the suggestion of hiring staff for the benefit of the Committee. I think it is fair to say that there was general over-all agreement on the groups and organizations that we should call. A list was prepared and the Clerks of the Committee were authorized to get in touch with these organizations directly and to prepare a schedule of their appearance before the Committee. The Clerks have been requested to notify each and every organization that in addition to the presentation they wish to make, we would like them to reserve a portion of their brief for comments on the manner in which they feel that food prices might be controlled. In addition to this, the Clerks were authorized to prepare a press release notifying organizations and individuals who wish to make presentations to the Committee that they should mail their submissions before March 20 of this year, and that they should write to the Clerks at the House of Commons for further information on this. The press release has been prepared and distributed to the Press Gallery.

In view of the fact that we are hoping to reserve the last week in March for the preparation of our interim report, the March 20 deadline was set in the interests of possibly culling from these briefs material that we might wish to incorporate into the interim report. Following the interim report, we may call on some of these individuals and organizations to appear before the Committee.

On the second subject, the question of staff, as Chairman I made a recommendation to the steering committee that we should hire a research director and an administrator and that we should hire them now. I made this recommendation based on the material that has already come to hand both through the Clerk's office and through my own. It seems to me that the research director would be someone from outside government who could read the briefs as they come in and make certain recommendations and possibly meet *in camera* with this Committee prior to the hearing of witnesses. The research director would, of course, be present at all meetings and following a meeting would prepare a summary of what he or she felt were the salient points brought forward. He would then, of course, assist in drafting the interim report.

In addition to this, I can see the research director advising the Committee concerning additional staff we might require. For example, if we delve into a particular area, such as packaging, the research director would then be knowledgeable in the field and would know who we might call on for professional assistance.

The idea of an administrator was proposed to me by Senator David Croll, with whom I have had discussions because he was one of the co-chairman of an earlier committee. He indicated to me that the administrator was an invaluable source of assistance and did not in fact usurp the duties of the Clerks, who have a great deal to do, but would be used by the Committee and the Clerks in complementing the work of the Clerks. He would act as a liaison

## TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le jeudi 8 février 1973

[Interprétation]

**Le président:** Mesdames, messieurs, avant d'entendre M<sup>m</sup> Ostry, je veux bien vous donner un bref résumé des résultats de la réunion du comité de direction qui a eu lieu le mardi 6 février.

Nous avons étudié deux questions principales: d'une part celle des groupes et organisations que nous devons inviter à comparaître ainsi que le calendrier de ces comparutions et d'autre part la suggestion d'engager du personnel pour le comité. Nous sommes tombés d'accord quant aux groupes et organisations que nous inviterons à comparaître. Une liste a été établie et les greffiers du comité ont été autorisés à contacter directement ces organismes et établir un calendrier de leur comparution. Les greffiers ont en outre été invités à faire savoir auxdites organisations, outre le mémoire qu'elles désirent soumettre, nous aimerions qu'elles réservent une partie de leur mémoire à des suggestions quant à la façon dont les prix des produits alimentaires pourraient être contrôlés. De plus, les greffiers ont été autorisés à rédiger un communiqué de presse informant les organisations et les personnes désireuses de soumettre un mémoire au comité, que ceux-ci doivent être expédiés avant le 20 mars prochain, et que pour tout renseignement complémentaire elles doivent s'adresser aux greffiers du comité à la Chambre des communes. Le communiqué de presse a été rédigé et distribué à la Presse.

Étant donné que nous espérons pouvoir réserver la dernière semaine du mois de mars pour la rédaction de notre rapport provisoire, nous avons fixé la date limite du 20 mars de façon à ce que nous puissions recueillir des renseignements dans les différents mémoires qui nous auront été soumis, renseignements qui pourraient être éventuellement introduits dans le rapport. Après la rédaction de ce dernier, nous pourrions inviter des personnes ou des organisations à comparaître devant le comité.

Quant à l'engagement de personnel, en ma qualité de président, j'ai recommandé au comité de direction d'engager un directeur de la recherche et un administrateur et ce immédiatement. J'ai fait cette recommandation vu la quantité de documents qui sont déjà parvenus, qui sont au bureau du greffier comme à mon propre bureau. Le directeur de la recherche devra à mon sens venir de l'extérieur: il lirait les mémoires au fur et à mesure de leur arrivée. Il ferait certaines recommandations et il pourrait rencontrer les membres du comité à huis clos avant l'audience des témoins. Le directeur de la recherche serait bien entendu présent à toutes les réunions, et à l'issue de celle-ci, rédigerait un résumé des points essentiels soulevés. Ensuite il assisterait à la rédaction du rapport intérimaire.

De plus, le directeur de la recherche conseillerait le comité quant au personnel supplémentaire dont il pourrait avoir besoin. Ainsi si nous décidons d'examiner un domaine tel que l'emballage, le directeur de la recherche pourrait nous conseiller un spécialiste auquel nous pourrions avoir recours.

L'idée d'engager un administrateur m'a été suggérée par le sénateur David Croll que j'ai consulté en sa qualité de co-président d'un des anciens comités. Il m'a expliqué que l'administrateur s'était rendu très utile et que sans empiéter sur les obligations du greffier qui aurait beaucoup à faire, il se rendait utile au comité et au greffier en allégant la tâche de ce dernier. Il assurerait notamment la liaison entre le directeur de la recherche, les greffiers et les mem-

• 1106

[Text]

between the research director, the Clerks and the Committee people, and there are a myriad of tasks that would fall to such an administrator. I took this advice from Senator Croll primarily because of his wide experience in chairing committees and commissions and he knows the kind of assistance that is required.

I think it is fair to say that if the five members present had taken a vote it would probably have been three to two in favour of retaining staff, but as the chairman it did not seem to me that a vote should be taken in the steering committee because Mr. Gauthier, the Creditiste member, was unable to be present. I would not have raised the matter this morning but Mrs. MacInnis put us on notice that it was her intention to raise the issue before the Committee, and for that reason I am requesting a motion from some member of the Committee recommending that we hire, pursuant to our terms of reference, two individuals, a research director and an administrator, and such other staff as may from time to time be required. I will then delay discussion on this so that we might hear from our witnesses this morning and deal with it at the end of the meeting.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** I so move.  
Motion agreed to.

**The Chairman:** We will have discussion on this later. There is one other point. We have received a telegram from the Minister of Agriculture of the Government of Manitoba, which states:

The government of Manitoba wishes to be given the opportunity to present evidence to the Special Committee on Trends in Food Prices. Kindly inform me of the date and place.

As I have said, it is signed by the Minister. This is something that we might discuss at the end of the meeting or perhaps the steering committee would like to discuss it. I would like to have your views. Do you wish to discuss this now or would you like to defer it.

**Mr. Gleave:** Would you read the wire again?

**The Chairman:** It reads:

The Government of Manitoba wishes to be given the opportunity to present evidence to the Special Committee on Trends in Food Prices. Kindly inform me of the date and place.

**Mr. Gleave:** You have a motion before you, Mr. Chairman, with respect to staff, with which I assume you wish to deal.

**The Chairman:** I wish to table that. We will deal with it at the end of the meeting. As a courtesy to our witnesses who are here today, I do not think we should be discussing an internal problem, or business of the Committee.

**Mr. Gleave:** Then I move that you accede to the request of the Government of Manitoba. Before I can do that I think you have to table this motion. But if you are willing to entertain my motion, I move that we accede to the wishes, or grant the request of the Government of Manitoba to appear before this Committee.

[Interpretation]

bres du comité sans parler des dizaines d'autres tâches qui lui seraient attribuées. Si je me suis adressé au sénateur Croll, c'est que ayant présidé de nombreux comités et commissions, il a une vaste expérience de cette question et en connaît tous les aspects.

Je pense que si la question avait été mise aux voix, trois sur cinq des membres présents se seraient prononcés en faveur de l'engagement du personnel: toutefois j'ai décidé qu'il n'était pas opportun de mettre la question aux voix en raison de l'absence du député créditiste, M. Gauthier. Je n'avais pas l'intention de soulever cette question aujourd'hui, mais comme M<sup>me</sup> MacInnis m'a signalé qu'elle comptait le faire, je demanderais qu'un membre du comité présente une motion en recommandant que nous engageons, conformément à notre mandat, deux personnes: un directeur de la recherche et un administrateur, ainsi que toute personne qui pourrait se révéler nécessaire. Je compte remettre la discussion de cette question à plus tard afin que nous puissions entendre notre témoin de ce matin.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** J'en fais la proposition.  
La motion est adoptée.

**Le président:** Nous allons en discuter plus tard. Il y a encore une question. Nous avons reçu un télégramme du ministre de l'Agriculture du gouvernement du Manitoba où il est dit ce qui suit:

Le gouvernement du Manitoba désire témoigner devant le comité spécial sur les tendances des prix de l'alimentation. Veuillez nous communiquer la date et le lieu.

Ce télégramme est signé par le ministre. La question pourrait être examinée soit à la fin de la réunion soit par le comité de direction. J'aimerais connaître votre opinion à ce sujet. Voulez-vous l'examiner tout de suite ou la remettre à plus tard.

**M. Gleave:** Pourriez-vous relire le télégramme?

**Le président:** Le texte est le suivant:

Le gouvernement du Manitoba désire témoigner devant le comité spécial sur les tendances des prix de l'alimentation. Veuillez nous communiquer la date et le lieu.

**M. Gleave:** Vous avez une motion, monsieur le président, concernant le personnel qui doit être réglé.

**Le président:** Je pense déposer la motion. Nous l'examinerons à la fin de la réunion. Par courtoisie envers nos témoins, je trouve que nous ne devons pas discuter maintenant d'un problème interne du Comité.

**M. Gleave:** Je propose, dès lors, que vous acceptiez la demande du gouvernement du Manitoba. Mais avant cela vous devez déposer la motion. Si vous acceptez ma motion, je propose que l'on accepte la demande exprimée par le gouvernement du Manitoba de comparaître devant le Comité.

• 1110



## [Texte]

**The Chairman:** Do we have a seconder?

**Mr. Morin:** Mr. Chairman, I do not think we should go through a motion every time someone writes in and wants to appear before us. Certainly, governments usually talk to governments. I think this Committee should be quite flattered that the Government of Manitoba wants to come and talk to us. It should be dealt with in the usual way by the Chairman, and perhaps even by the steering committee as far as setting up the date is concerned. I do not think there is any objection at all.

**The Chairman:** I think there is a consensus that we have the Government of Manitoba. I will invite them.

**Mr. Gleave:** Then I do not insist on making a motion. You will invite them; thank you very much, Mr. Chairman.

**The Chairman:** With us this morning is Dr. Sylvia Ostry, the Chief Statistician from Statistics Canada. I ask Dr. Ostry if she would be good enough to introduce those of her staff who are at the table. Before doing that I thank Dr. Ostry. Although she was somewhat under the gun, she has prepared what I think is a good report. Certainly it has been helpful to those who have taken the time and made the effort to study it. Dr. Ostry, would you introduce your people, please?

**Dr. Sylvia Ostry (Chief Statistician, Statistics Canada):** Thank you, Mr. Chairman. On my right is Mr. A. D. Holmes, the former Director of the Prices Division and now our Special Adviser on Prices. On his right is Mr. H. Segal, the Assistant Director of Retail Prices and Living Costs, and on his right is Mr. P. N. Triandafillou, the Assistant Director of Industrial Prices.

We are very happy to be here and to make a presentation which we hope will be helpful in your subsequent deliberations. It was, as the Chairman has said, prepared in a short time. Consequently, it has some deficiencies, some errata and is not as brief as it could have been if we had had a longer time to prepare it. We have tried to make it as brief as possible and we are pleased to supply more information if you so desire.

I want at this point to give you a summary of the highlights, and to leave as much time as possible for your questions. The brief is presented in two parts. The first part, which is background, describes what it is we measure and how we measure it. The second part is concerned with empirical data, with charts and graphs and some narrative on trends in consumer prices and in prices at other levels, including a section on international comparisons.

Very briefly, the first part points out that we produce not only consumer price indexes, that is, the total index—the CPI—but also price indexes for components, including food for Canada and for 12 cities. We also produce a range of prices below the level of the consumer industry selling prices, and price indexes at the farm level.

The CPI time base is 1961. It is available in detail by components and subgroups down to 300 individual items both for Canada and for the cities. Its weighting pattern is derived from the expenditures of the large population group. This consists of families of two adults, to two adults and four children, living in cities of 30,000 and over, whose 1957 incomes—the present weight base—range from \$2,500 to \$7,000. This target group is soon to be updated to encompass families with annual incomes in the \$4,000 to \$12,000 range in 1967—a group which comprises close to 60 per cent of all urban families of two or more.

## [Interprétation]

**Le président:** Quelqu'un désire-t-il appuyer la motion?

**M. Morin:** Monsieur le président, je ne pense pas qu'une motion soit nécessaire chaque fois que quelqu'un demande de comparaître devant le Comité. Les gouvernements s'adressent normalement à leur homologue. Le Comité doit se sentir flatté que le gouvernement du Manitoba demande à comparaître devant lui. Mais l'affaire doit être traitée comme d'habitude, c'est-à-dire par le président et même peut-être par le comité de direction en ce qui concerne le choix d'une date. Je ne pense pas qu'il y ait quelque objection.

**Le président:** Je pense que nous sommes tous d'accord pour inviter le gouvernement du Manitoba.

**M. Gleave:** Dans ce cas je retire ma motion. Vous allez les inviter; je vous remercie, monsieur le président.

**Le président:** Nous avons comme témoin ce matin M<sup>me</sup> Sylvia Ostry, Statisticien en chef. Je demanderais à M<sup>me</sup> Ostry de bien vouloir nous présenter les membres de son personnel. Mais je commencerai par remercier M<sup>me</sup> Ostry d'avoir rédigé un aussi bon rapport dans un délai aussi bref. Ce rapport a été en effet extrêmement utile à ceux qui se sont donné la peine de l'examiner. Madame Ostry voudriez-vous nous présenter vos collègues.

**Madame Sylvia Ostry (Statisticien en chef, Statistique Canada):** Je vous remercie, monsieur le président. A ma droite il y a M. A. D. Holmes, ancien directeur de la direction des prix et actuellement conseiller spécial sur les prix. A sa droite, il y a M. H. Segal, directeur-adjoint des prix de détail et du coût de la vie et à sa droite M. P. N. Triandafillou, directeur-adjoint des prix industriels.

Nous sommes très heureux de comparaître devant vous et de vous soumettre un mémoire lequel nous espérons vous sera utile lors de vos futures délibérations. Ainsi que votre président l'a souligné, ce mémoire a été rédigé dans un délai très court et c'est la raison pour laquelle certaines erreurs se sont glissées et il n'est peut-être pas aussi bref qu'il aurait pu être si nous avions à disposer de plus de temps. Nous avons essayé d'être aussi bref que possible et nous restons à votre disposition pour tous renseignements complémentaires.

Je veux vous donner un résumé des points essentiels afin de laisser le maximum de temps pour les questions. Le mémoire comporte deux parties. La première partie décrit ce que nous mesurons et comment nous le faisons. La seconde partie traite des données empiriques, des tableaux et graphiques ainsi que des tendances des prix de détail et autres prix, y compris un chapitre consacré aux comparaisons internationales.

Donc très brièvement, la première partie explique que nous mettons au point non seulement les indices des prix de détail c'est-à-dire l'indice global, l'indice des prix de détail, mais également l'indice des prix pour diverses composantes, y compris les indices des prix et des produits alimentaires pour le Canada dans son ensemble et pour 12 villes. Nous établissons également les prix de vente à la consommation au niveau de l'industrie ainsi qu'au niveau des exploitations agricoles.

L'indice des prix à la consommation prend l'année 1961 comme année de référence. Il est établi selon ses composantes, les groupes subsidiaires, y compris 300 produits individuels pour le Canada pris dans son ensemble et les villes. Le mode de pondération est basé sur les dépenses effectuées par un important groupe de la population, notamment des familles constituées de deux adultes jus-



[Text]

• 1115

In the construction of CPI about 60,000 price quotations are collected each month, almost all by personal visits to retail outlets. Of these about 40,000 are for food items. Precise specifications control the items priced to retain quantity and quality comparability from month to month. The wide range of outlets sampled is carefully selected to be broadly represented for price-change purposes. Pricing goes on from about the twentieth of the month before the index-reference month to the fifteenth of the index month. Pricing specifications and outlet samples are continually updated. Basic items and weights are generally updated about every 10 years. More frequent updating, both for our research and research in other countries, has shown that it makes little difference to the trend of the all-items index or of the food component.

At a level below the consumer level the industry's selling price indices are similar in structure to the consumer price index. The basket of items and weights used for the ISPI indexes are derived from the 1961 distribution of commodity shipments by industry. Price samples of establishments are selected on the basis of the importance of shipment for individual items and prices, and the prices are collected by mail questionnaires according to precise specifications. This material is also carefully checked out at headquarters by our commodity experts.

In the case of farm price indexes, we publish two. The first is known as the Index Numbers of Farm Prices of Agricultural Products, which is an index of average returns to farmer per unit of product marketed. It does not try to retain strict quantity and quality comparability from period to period, and therefore it differs from the rest of the price indexes which we produce. The second one that we produce is a Wholesale Price Index Numbers of Canadian Farm Products. This index aims at strict quantity and quality comparability, using prices at or very near the farm level for specific grades of grains and livestock and so on, and most of these price data are collected for us by Agriculture Canada.

In the second part of the brief we attempt to show you some trends in food prices and we place this in a context which ranges, for annual figures, from 1961 to 1972 and then focuses in with monthly data on the more recent period, the 12 months ending in December 1972 and, in some cases, an even more recent period, six months ending in December 1972.

**Mr. Lawrence:** Mr. Chairman, before we get into the actual trends, as shown by the indices, would this not be a good time to ask Dr. Ostry questions on the actual gathering of the statistics? This would give her a little rest and, at the same time we could put some questions to her on that one aspect.

**The Chairman:** I was hoping that in about 10 minutes Dr. Ostry would sum up her presentation and then we could get right into the brief.

[Interpretation]

qu'aux familles constituées de deux adultes et quatre enfants résidant dans des villes de plus de 30,000 habitants et dont les revenus en 1957, année de référence pour la pondération, varie de \$2,500 à \$7,000. On va bientôt réajuster cette unité type pour qu'elle comprenne les familles au revenu annuel se situant entre \$4,000 et \$12,000 en 1967, ce qui recouvre près de 60 p. 100 des familles urbaines de deux membres ou plus.

Pour établir l'indice des prix, on recueille chaque mois environ 60,000 prix en s'informant presque toujours directement auprès des détaillants. Environ 40,000 de ces prix concernant l'alimentation. Des spécifications précises sont attachées à chacun des articles pour que la quantité et la qualité restent la même d'un mois à l'autre. Le large éventail des produits entrant dans l'échantillon est soigneusement établi pour qu'il soit très représentatif dans l'optique du changement des prix. Le relevé des prix va du mois précédent le mois indice de référence jusqu'au 15 du mois indice. Les spécifications de prix et les échantillons sont perpétuellement réajustés. Les articles de base ainsi que les poids sont généralement réajustés environ tous les dix ans. Un réajustement plus fréquent, effectué dans nos services et dans ceux d'autres pays, a montré que cela influe très peu sur la tendance de l'indice comprenant tous les articles ou sur les composantes de l'alimentation.

Au niveau précédent le niveau du consommateur, la structure des indices de prix de vente de l'industrie est analogue à celle des indices des prix à la consommation. Les articles et les poids employés par ces indices découlent de la distribution de 1961 des expéditions de produits par l'industrie. Les échantillons des prix des établissements sont choisis proportionnellement à l'importance des expéditions concernant chaque article et chaque prix, et les prix sont recueillis par l'intermédiaire des questionnaires répondant à des spécifications précises et envoyés par la poste. Ces données sont également soigneusement épluchées par nos spécialistes.

Pour ce qui est des indices des prix agricoles, nous en publions deux. Le premier, intitulé nombre indice des prix à la ferme des produits agricoles indique les recettes moyennes du cultivateur par unité de produits commercialisés. Il ne met pas l'accent sur la continuité de la quantité et de la qualité et par conséquent il diffère des autres indices des prix que nous produisons. Le deuxième est intitulé nombre indice des prix des produits agricoles. Cet indice s'attache directement aux variations de quantité et de qualité, en se fondant pratiquement sur les prix au niveau de l'exploitation agricole pour ce qui touche la classification des grains, du bétail etc. etc. La majorité de ces données sont recueillies pour nous par Agriculture Canada.

Dans la deuxième partie du mémoire nous essayons de vous indiquer certaines tendances dans les prix alimentaires et nous les plaçons dans un contexte temporel qui s'étend de 1961 à 1972 et qui indique de façon plus précise les données mensuelles pour une période plus récente, à savoir les 12 mois de 1972.

**M. Lawrence:** Monsieur le président, avant de passer aux tendances, indiquées dans les appendices, ne serait-il pas opportun de poser à M<sup>me</sup> Ostry des questions concernant la compilation de ces chiffres? Cela lui permettrait de se reposer un peu, et en même temps, nous pourrions lui poser des questions à ce sujet.

**Le président:** J'avais pensé laisser encore dix minutes à M<sup>me</sup> Ostry pour terminer sa présentation et nous aurions alors commencé à poser des questions.

## [Texte]

**Mr. Lawrence:** There are two different periods in here on which we will want to ask questions, and that is all I had in mind.

**The Chairman:** I appreciate that. Go ahead, please.

**Dr. Ostry:** I will not take long on the summary.

In the case of the consumer price index, which is the first part of the empirical presentation, we start out by showing you what the picture looks like with the new base information from 1967, which shows, among other things, that spending on food has declined somewhat in importance relative to other elements of the household budget. Then we go into some information, in the first part, on consumer price trends.

Historically, over the whole period, there are no markedly significant differences between the food component and the non-food component of the CPI. However, when one looks at shorter and more recent periods some rather marked differences appear. In 1972 food was responsible for 45 per cent of the advance in the total CPI. In the last six months of that year this figure rose to 55 per cent and price rises for meats, fresh produce and eggs were particularly steep.

• 1120

The 1971 and 1972 increases in food prices contrast markedly with the decline which occurred in the latter part of 1970, the period of the so-called supermarket price war. We also present a great deal of detail by item for those two years.

In Part B we present a number of charts and tables which are marked B. It is possible in this part to relate movements of the "food at home" component of the CPI, the selling prices of food manufacturers and the index of farm prices of agricultural products. We felt it was useful to stress three periods in this comparison. From 1961 to 1969 the annual movements of retail food prices broadly corresponded to those of food prices at the manufacturer's level. At the farm level, however, price movements did not correspond very closely, partly because of depressed levels of grain prices in the last half of the period.

In 1970, retail food prices declined in the second half of the year. Manufacturers' food prices were relatively unchanged and there were sharp declines in farm live-stock prices. Since 1970, advances of retail food prices were somewhat stronger than those of manufacturers' food prices but farm food prices remained relatively stable until around mid-1971 when they started to move up sharply. Again a good deal more detail is presented than I have summarized.

In the third part of Part 2 we try to place the Canadian experience in an international context. It is clear from the tables and charts which we have presented that inflation is a pervasive phenomenon in the world. Most industrialized countries have had rising consumer prices over the last several years and since 1967 Canada has faced somewhat less price advance than most countries both with respect to foodstuffs and nonfood items. In the latest year also, the Canadian All Items CPI has gone up less rapidly than in other countries with the notable exception of the United States and Japan. However, with food prices generally advancing faster than those of nonfood items, both in Canada and abroad in the last year, the rate of increase in Canada's consumer food price index has accelerated to the 7 to 10 per cent rate experienced in many other countries.

## [Interprétation]

**M. Lawrence:** Il y a deux périodes différentes au sujet desquelles nous voudrions poser des questions et c'est à cela que j'ai pensé.

**Le président:** Je vous comprends. Poursuivez, je vous prie.

**Mme Ostry:** Je n'en aurai pas pour longtemps.

En ce qui concerne l'indice des prix à la consommation, qui représente la première partie de cette présentation empirique, nous commençons par vous montrer à quoi ressemble le tableau d'ensemble avec les nouveaux renseignements de base à partir de 1967 et qui montrent, entre autre choses, que les dépenses alimentaires ont quelque peu régressé par rapport aux autres composantes du budget familial. Ensuite, nous étudions certains détails, dans la première partie, concernant les tendances des prix à la consommation.

D'une manière historique, au cours de toute cette période, il n'y a pas de différence vraiment marquée entre les composantes alimentaires et nonalimentaires de l'indice des prix à la consommation. Cependant, lorsqu'on étudie des périodes courtes et plus récentes, des différences sensiblement marquées apparaissent. En 1972, l'alimentation a été responsable à 45 p. 100 de l'augmentation

de l'indice total des prix à la consommation. Au cours des six derniers mois de cette année, ce chiffre est monté à 55 p. 100 et l'augmentation des prix a été particulièrement importante dans les viandes, les produits frais et les œufs.

Les augmentations de 1971 et 1972 dans les prix de l'alimentation offrent un contraste remarqué avec le déclin qui s'est produit à la fin de 1970, période de la guerre des prix des supermarchés. Pour ces deux années, nous étudions en détail chaque article.

Dans la partie B, nous présentons un certain nombre de tableaux et de graphiques. Ils permettent de comparer les mouvements des aliments consommés à la maison entrant dans la composition de l'indice des prix à la consommation, le prix de vente dans l'industrie et l'indice de prix des produits agricoles dans les fermes. Nous avons pensé qu'il est utile de mettre l'accent sur trois périodes dans cette comparaison. De 1961 à 1969 le mouvement annuel du prix de détail des denrées alimentaires correspond pratiquement à ceux des prix de vente au niveau de l'industrie. Par contre, au niveau agricole, les mouvements de prix ne correspondaient pas exactement, en partie à cause de la régression du prix des grains au cours de la deuxième moitié de cette période.

En 1970, les prix de vente au détail ont diminué au cours de la deuxième moitié de l'année. Les prix de vente de l'industrie sont restés pratiquement les mêmes et il y a eu des diminutions importantes dans les prix du bétail. Depuis 1970, les augmentations des prix de détail étaient relativement plus importantes que celles des prix de vente de l'industrie, mais les prix agricoles sont restés pratiquement les mêmes jusque vers le milieu de 1971 lorsqu'ils ont commencé à augmenter sérieusement. Une fois de plus, ceci est expliqué beaucoup plus en détail dans notre mémoire.

Dans la troisième partie de la deuxième partie, nous essayons de replacer l'expérience canadienne dans le contexte international. Les tableaux des graphiques que nous présentons indiquent clairement que l'inflation est un phénomène généralisé dans le monde. La plupart des pays industriels ont connu une augmentation des prix à la consommation au cours des dernières années et depuis 1967 le



## [Text]

Comparing Canada with the United States, for which we have much more detail and comparable information, the All Items CPI movement was very similar through the sixties until the beginning of 1969 when United States prices rose more rapidly until mid-1971. Since then Canadian prices have risen more rapidly. Food price movements were similar between the two countries from 1967 to 1969. Then Canadian food prices declined as we know in the second half of 1970, subsequently rising sharply in the first eight months of 1971 back to the level of the United States food index which had been climbing more steadily during this period.

Canada and the United States similarly had slightly slower rates of food price increase from August, 1971 to June, 1972 but since then Canadian food prices have been advancing much more sharply than in the United States.

Mr. Chairman, that concludes my summary of the highlights.

## [Interpretation]

Canada connaît une augmentation des prix inférieure à celle de la plupart des pays à la fois en ce qui concerne les produits alimentaires et les autres biens. Également, au cours de la dernière année, l'indice total des prix à la consommation canadien s'est élevé moins rapidement que dans d'autres pays à l'exception, des États-Unis et du Japon. Toutefois, les prix de l'alimentation augmentant généralement plus vite que ceux des autres denrées, à la fois au Canada et à l'étranger au cours de la dernière année, le taux d'augmentation de l'indice des prix à la consommation au Canada est passé du taux de 7 p. 100 à 10 p. 100 que connaissent la plupart des autres pays.

Si l'on compare le Canada aux États-Unis, pour lesquels nous avons des renseignements plus détaillés et comparables, le mouvement de l'indice total des prix à la consommation a été très similaire au cours des années soixante jusqu'au début de 1969 époque, à laquelle les prix aux États-Unis sont montés plus rapidement jusque vers le milieu de 1971. Depuis, les prix canadiens ont augmenté plus rapidement. Le mouvement des prix de l'alimentation ont été analogues entre les deux pays de 1967 à 1969. Puis, les prix de l'alimentation au Canada ont diminué comme nous le savons au cours de la deuxième moitié de 1970, et subséquemment ont sérieusement augmenté au cours des huit premiers mois de 1971 pour atteindre le niveau de l'indice des prix de l'alimentation aux États-Unis qui au cours de cette période est monté à une allure plus régulière.

Le Canada et les États-Unis ont connu des taux d'augmentation relativement plus lents des prix de l'alimentation d'août 1971 à juin 1972, mais depuis les prix canadiens ont augmenté d'une manière beaucoup plus aiguë que ceux des États-Unis.

Monsieur le président, ceci conclut mon résumé des faits principaux.

**The Chairman:** Thank you very much, Dr. Ostry. I might say in the timing you were right on—ten minutes. Mr. Lawrence.

**Mr. Lawrence:** I was hoping that we would be able to break this down, Mr. Chairman, into what Dr. Ostry actually has regarding the statistical gathering methods and procedures, and the personnel and what not, first, and then, later on, go on to the interpretations—what the actual statistics mean. But before we get on to the worth of the procedures and the way in which you do them, Dr. Ostry, I notice you say that you are, right now, in the midst of coming up with a new system or some new procedures in respect of these indices. That obviously means that you think something is wrong. I hope I am not putting that too bluntly to you but, before we get into any criticism or any complimenting of what you are doing, may I ask what you think is wrong with the system at the moment?

**Dr. Ostry:** What we are doing and what we have done in the past, and what all countries do who prepare consumer price indices or something comparable, is to rebase the index in two senses: first, to rebase the weight over a reasonably long period of time—in our case 10 years, and in most cases about that period of time—on information derived from surveys of how consumers spend their money. This does not mean there is anything wrong with the old index: it means that, over a reasonable period of time, one believes that there are some changes in consumption patterns for a variety of reasons. So we are changing the base weight—we are in the process of doing that now, of utilizing the information from our 1967 and

**Le président:** Je vous remercie beaucoup, madame Ostry. Je dois dire que vous avez marché comme une horloge, juste dix minutes. Monsieur Lawrence.

**M. Lawrence:** J'espérais, monsieur le président, que nous pourrions d'abord nous rapporter aux renseignements donnés par M<sup>me</sup> Ostry sur la façon utilisée pour recueillir les données statistiques et les analyser, ainsi que sur le personnel, et ainsi de suite, pour ensuite passer à l'interprétation des statistiques mêmes. Mais avant de passer à l'évaluation des procédés et à la façon dont vous les appliquez, madame Ostry, vous dites que vous êtes présentement en train de mettre au point un nouveau système relativement à ces indices. Ceci signifie sans aucun doute que quelque chose ne va pas, d'après vous. J'espère ne pas être trop direct, mais avant que nous critiquions vos procédés, ou que nous vous en félicitions, puis-je vous demander en quoi le système actuel fait défaut, selon vous?

**Mme Ostry:** Depuis toujours et encore actuellement, comme tous les pays qui établissent des indices des prix à la consommation ou d'autres données semblables, nous établissons une nouvelle base de cet indice; premièrement, nous déplaçons le coefficient de pondération, qui sert pour une période raisonnablement longue, dans notre cas elle est de dix ans, comme dans la plupart des cas; nous le faisons à partir des renseignements recueillis lors d'études faites sur la façon dont les consommateurs dépensent leur argent. Il ne faut certainement pas en déduire que l'ancien indice n'était pas bon: tout simplement, l'on croit qu'au bout d'une période raisonnable, les tendances dans la consommation subissent certaines modifications pour une



## [Texte]

our 1969 surveys of consumer expenditure to rebase the index. After that, we will rebase the time reference, which is now 1961, and the rebasing of the time reference must take account of a whole series of other statistics with which prices are used in analytical form.

**Mr. Lawrence:** To put it in its most simplistic terms for us at the moment, then, changing patterns in respect of buying, not just food-buying but all buying, are taking place and you are trying to update this at the moment.

What emphasis are you going to be placing, then, in respect of the food content, and in respect of other things? What way do you see those changes going at the moment? Is there a greater or lesser amount being spent on food? Is the type of food changing, too, and how is this affecting the actual food-price index?

**Dr. Ostry:** How *will* it affect it when we rebase?

**Mr. Lawrence:** Right, right. And how has it affected it over the last few years, too? How far off base have you been, in other words?

**Dr. Ostry:** To answer your latter question first, I should explain that, although we only rebase the index one every 10 years, nonetheless there is a continual updating of the index in the sense that, below the item level, which specifies three items with fixed bases, we are continually introducing new varieties as they appear and as they become part of the regular purchasing activity, and we are continually looking at the outlets; so that there is, in that sense, a continual updating.

The rebasing is a more fundamental thing in the sense that we then try to capture changes in consumer spending patterns and new products. I cannot say at this moment what the price trends will look like when we have rebased except to say that, when we rebased last time and ran the two indexes parallel, there were no very marked changes. If you would like more detail on that, Mr. Segal could describe this for you.

• 1130

**Mr. Lawrence:** I am not looking for any great detail. What I am trying to get is really what has been that changing pattern in the last 10 years. It is pertinent to what we are trying to discover.

**Mr. H. Segal (Assistant Director, Retail Prices and Living Costs Prices Division, Statistics Canada):** Yes. We provided in Tables A-1 and A-2 of the brief the picture in two senses.

In terms of food in the context of the consumer budget as a whole, you will notice that there has been a diminution in the importance of food relative to the other elements of the budget. Food in the current consumer price index has an importance of 26.7 per cent, and in the

## [Interprétation]

variété de raisons. Nous modifions donc le coefficient de pondération, et c'est ce que nous faisons présentement, en nous servant des renseignements recueillis dans nos études de 1967 et de 1969 sur les dépenses des consommateurs, ce qui nous donnera une nouvelle base pour l'indice. Par la suite, nous donnerons une nouvelle année de base, la présente étant 1961, ce qui doit tenir compte de toute une série d'autres données statistiques pour lesquelles on utilise les prix d'une façon analytique.

**M. Lawrence:** Vous voulez tout simplement dire que de nouvelles tendances surviennent dans le domaine de la consommation, non seulement dans le secteur alimentaire, mais dans tous les autres, et vous essayez présentement de mettre tout à jour.

Jusqu'à quel point mettez-vous l'accent sur le secteur des produits alimentaires, par rapport aux autres produits? Quelle orientation voyez-vous ces changements prendre pour l'instant? Dépense-t-on plus ou moins pour les aliments? Est-ce le type de produits alimentaires qui change, également, et comment cela affecte-t-il l'indice actuel du prix des aliments?

**Mme Ostry:** Quel en sera l'effet lorsque nous aurons établi une nouvelle base?

**M. Lawrence:** Exactement. Et quel en a été l'effet au cours des dernières années, également? Autrement dit, quel était l'écart entre vos chiffres et la réalité?

**Mme Ostry:** Je vais d'abord répondre à votre dernière question, en expliquant que même si nous n'établissons une nouvelle base pour l'indice qu'une fois tous les dix ans, nous mettons néanmoins continuellement à jour l'indice, dans ce sens qu'au-dessous du niveau de l'article, qui précise trois articles ayant une base fixe, nous insérons continuellement de nouvelles variétés à mesure qu'elles apparaissent et qu'elles font partie des produits achetés régulièrement, et nous faisons constamment des études aux différents points de ventes; par conséquent, dans ce sens, il y a une mise à jour continue.

Établir une nouvelle base constitue un travail plus fondamental, c'est-à-dire que nous essayons de capter les changements qui se produisent dans le régime de dépenses du consommateur et dans les nouveaux produits. Je ne puis dire présentement quelles seront les tendances des prix lorsque nous aurons établi la nouvelle base, mais je

puis vous dire que la dernière fois que nous avons établi une nouvelle base et que nous avons mis en parallèle les deux indices, il n'y avait pas de changements très marqués. Si vous voulez plus de détails à ce sujet, M. Segal pourrait vous en donner.

**M. Lawrence:** Je ne veux pas tellement de détails. J'essaie tout simplement de savoir quelle a été l'évolution des tendances au cours des 10 dernières années. Je crois qu'il est important pour nous de le savoir étant donné ce que nous devons essayer de découvrir.

**M. H. Segal (Directeur adjoint, Division des prix de détail et du coût de la vie, Statistique Canada):** Oui. Nous avons montré l'aspect de ces tendances dans deux sens, dans les tableaux A-1 et A-2.

En ce qui concerne les produits alimentaires par rapport à l'ensemble du budget du consommateur, vous remarquerez que l'importance des aliments par rapport aux autres éléments du budget a diminuée. Dans l'indice actuel des prix à la consommation, l'alimentation a une importance

[Text]

forthcoming consumer price index will have a weight of 24.1 per cent.

You will notice further that within food the restaurant-meal element has risen over the years, whereas the food-at-home component has declined over the years.

Turning to the second Table, A-2, this will give you some insight into the changes in spending patterns that have been detected over the decade in terms of the entire food index equalling 100. You will notice there has been changes, though the changes aside from the restaurant meals referred to earlier are not as radical as one might have expected over a period of 10 years. Dairy products, cereal and bakery products have declined; meats, and particularly beef, have risen in importance quite considerably from 10.1 percent of the total food to 13.7 per cent of total food and so on.

Another thing that may be noteworthy is that frozen foods have nearly doubled though it is still a relatively small element of the budget. Perhaps this is a manifestation of the increased importance of convenience foods in consumer budgets.

So far as the movement of the so-called new index and the old index is concerned, work is going on at the moment to compute the index based on both weight bases, and as has been invariably in the past, the change in the weights both at the all-items index level and at the food index level has no marked effect. We will be publishing both indexes at the time that the revised index comes out so that one has a guide to compare movements.

**Mr. Lawrence:** My last question Mr. Chairman.

**The Chairman:** Mr. Lawrence.

**Mr. Lawrence:** When you say for instance that the weight has to be changed in respect of meats, does this mean that a bigger percentage of the budget in your basket is going for meats or does it mean that there is more meat being consumed?

**Mr. Segal:** It means that a bigger percentage of the budget is going for meat and conversely for dairy products and fruits. It does not necessarily relate to the consumption. It relates strictly to the price.

**Dr. Ostry:** It is a combination of the quantity and the price.

**Mr. Lawrence:** It is a combination of the both?

**Dr. Ostry:** Yes.

**Mr. Lawrence:** Can you tell us from your other statistics, not necessarily from your price index, whether there is an increase in actual consumption of some of these items too? If you cannot tell us today, maybe some time later on would do. Am I confusing you?

[Interpretation]

de 26.7 p. 100, et dans l'indice des prix à la consommation qui sera bientôt établi, elle aura une importance de 24.1 p. 100.

Vous remarquerez encore dans les subdivisions de l'alimentation, que les repas consommés aux restaurants ont augmenté au cours des années, tandis que l'élément aliments consommés à la maison a diminué pendant la même période.

Passons maintenant au deuxième tableau, le tableau A-2, qui nous donne une idée des variations décelées au cours des 10 dernières années dans les régimes des dépenses en fixant à 100 l'indice global de l'alimentation. Vous remarquerez qu'il y a eu des modifications, mais qu'à part celles qui sont survenues dans le secteur des repas consommés aux restaurants, dont nous venons de parler, les modifications ne sont pas aussi radicales qu'on aurait pu le prévoir pour une période de 10 ans. Les produits laitiers, les céréales et les produits de la boulangerie ont diminué; les viandes, et en particulier le bœuf, ont vu leur importance augmentée considérablement, car elles sont passées de 10.1 p. 100 de l'alimentation totale à 13.7 p. 100 et ainsi de suite.

Il vaut peut-être aussi la peine de remarquer que les aliments congelés ont presque doublé, même s'ils constituent encore un élément relativement minime du budget. Cela reflète peut-être l'importance accrue des aliments préparés dans le budget des consommateurs.

En ce qui concerne le mouvement de ce que l'on appelle le nouvel indice par rapport à l'ancien indice, nous travaillons présentement à calculer l'indice fondé sur les deux coefficients de pondération et comme toujours dans le passé, le changement des coefficients de pondération au niveau de l'indice relatif à tous les articles de même qu'au niveau de l'indice de l'alimentation, n'a pas montré d'effets sensibles. Nous allons publier les deux indices au moment où l'indice révisé sera prêt, de sorte que l'on puisse avoir un guide pour comparer les mouvements.

**M. Lawrence:** J'aurais une dernière question, monsieur le président.

**Le président:** Monsieur Lawrence.

**M. Lawrence:** Quand vous dites par exemple que le coefficient de pondération doit être changé en ce qui concerne les viandes, cela signifie-t-il qu'un pourcentage plus élevé du budget, dans votre panier, sera attribué aux viandes, ou cela signifie-t-il qu'une plus grande quantité de viande est consommée?

**M. Segal:** Cela signifie qu'un pourcentage plus élevé du budget est affecté à la viande aux dépens des produits laitiers et des fruits. Il n'y a pas nécessairement de rapport avec la quantité consommée. Cela se rapporte strictement aux prix.

**Mme Ostry:** C'est une combinaison de la quantité et du prix.

**M. Lawrence:** C'est une combinaison des deux?

**Mme Ostry:** Oui.

**M. Lawrence:** Pouvez-vous nous dire d'après vos autres statistiques, et non pas nécessairement d'après votre indice des prix, si la consommation réelle de certains de ces articles a également augmenté? Si vous ne pouvez pas nous le dire aujourd'hui, peut-être pourriez-vous le faire plus tard. Suis-je bien clair?



## [Texte]

**Dr. Ostry:** No. It would be comparing the 1957 quantity price data with the 1967 quantity price data.

**Mr. Segal:** I believe there was a recent press report on this topic and without being in a position to verify the figures I can cite some figures that were reported. Beef consumption was indicated to be 97.5 pounds per capita per annum, which is said to be about twice the per capita consumption of beef of 20 years ago.

**Mr. Lawrence:** You are not relying on press reports though. If this is an ingredient in your index you obviously have some input—I was going to say feed-in but that is the wrong word—of that component in your index. Maybe some time you could. . .

• 1135

**Mr. Segal:** Yes. We can certainly provide the average quantities of the various foodstuffs purchased by consumers in 1969 when a very large-scale survey was made, by family rather than by individual consumers. There is information available on the actual purchases, not on the consumption.

**Mr. Lawrence:** I think it is quite pertinent to our studies, Mr. Chairman, to get that information from him at a later date.

**The Chairman:** Mr. Segal has indicated he can make it available to the Clerk and the Clerk will distribute it. Mr. Penner.

**Mr. Penner:** Thank you, Mr. Chairman. Dr. Ostry, in reading over your report to the Committee, I noticed there is no reference to the possible international influence on food prices. We do know, for example, what foreign energy demand is doing to domestic prices in that field. Do exports of food to other countries in any way relate to the food prices that are being paid by Canadians?

**Dr. Ostry:** Mr. Penner, the report did not attempt, and it was not my understanding that it should attempt, an analysis of the information in the sense of trying to determine causal elements. The report was a presentation of the information that we produce.

In answer to your question, it is clear that many factors including the export situation would be factors determining the course of food prices. However, there is no analysis which would allow me to quantify that, and to make that statement more precise.

**Mr. Penner:** Do you mean, Dr. Ostry, at this time, or that Statistics Canada could not isolate that as a factor and its bearing on food prices?

**Dr. Ostry:** Isolating in a casual sense the various influences that affect food prices could be done with sophisticated analytical tools. Using both these and other data, I suppose that if we had the analytical staff dedicated to this, we could produce our estimates the way any other analytical staff could.

## [Interprétation]

**Mme Ostry:** Très bien. Ce serait comparer les données relatives aux quantités et aux prix de 1957 avec celles de 1967.

**M. Segal:** Un journal a récemment publié un rapport à ce sujet, et je peux citer certains chiffres qui y figuraient sans toutefois pouvoir les vérifier. D'après ce rapport, la consommation en bœuf semblait être de 97.5 livres par personne par année, c'est-à-dire le double de la consommation de bœuf par personne il y a 20 ans, d'après le rapport encore une fois.

**M. Lawrence:** Mais vous ne vous fiez pas à des rapports parus dans les journaux. Si c'est là un ingrédient qui figure dans votre indice, vous avez certainement un apport, j'allais dire une ingestion, mais ce ne serait pas le bon terme, de cet élément dans votre indice. Peut-être pourriez-vous . . .

**M. Segal:** Oui. Nous pouvons certainement vous indiquer les quantités moyennes des différentes denrées alimentaires achetées par les consommateurs en 1969, année au cours de laquelle une étude à très grande échelle a été faite concernant plutôt les familles que les consommateurs individuels. Nous possédons des renseignements sur les achats effectués et non pas sur la consommation.

**M. Lawrence:** Monsieur le président, je crois qu'il est très nécessaire à notre étude d'avoir ces renseignements à une date ultérieure.

**Le président:** Monsieur Segal a indiqué qu'il pouvait mettre ces renseignements à la disposition du greffier et le greffier vous les distribuera. Monsieur Penner.

**M. Penner:** Je vous remercie, monsieur le président. Madame Ostry, en lisant votre rapport au Comité, j'ai remarqué qu'on ne faisait pas allusion à la possibilité de l'influence internationale sur les prix de l'alimentation. Nous savons, par exemple, ce que la demande étrangère en énergie a comme conséquences sur les prix intérieurs dans ce domaine. L'exportation de produits alimentaires vers d'autres pays influence-t-elle d'une manière quelconque les prix des produits alimentaires qui sont payés par les Canadiens?

**Mme Ostry:** Monsieur Penner, ce rapport n'a pas essayé, et il ne m'a pas semblé qu'il le doive, d'analyser les renseignements dans le but de déterminer les éléments causatifs. Ce rapport n'était que le reflet des renseignements que nous publions.

Pour répondre à votre question, il est évident que de nombreux facteurs comprenant la situation de l'exportation entrent dans la détermination des tendances des prix de l'alimentation. Toutefois, il n'y a pas d'analyse qui me permette de le chiffrer, et d'être plus précis.

**M. Penner:** Voulez-vous dire, madame Ostry, qu'à l'heure actuelle, Statistique Canada ne peut pas l'utiliser en tant que facteur et étudier ses conséquences sur les prix de l'alimentation?

**Mme Ostry:** Isoler, pour en mesurer les effets, les différents facteurs qui affectent les prix de l'alimentation pourrait être fait avec des instruments analytiques perfectionnés. En utilisant ceci et les autres données, je suppose que si nous avions le personnel d'analystes adéquat, nos prévisions seraient les mêmes que celles de n'importe quel autre groupe d'analystes.



[Text]

**Mr. Penner:** Dr. Ostry, on the first page under "Canadian Food Price Statistics" you state:

Price indexes for each of the 23 industries comprising the foods and beverage group are published monthly. Could you tell the Committee what these indexes have shown as of late?

**Dr. Ostry:** For a point of information, the ISPI—industry selling prices—are published in this compendium publication which includes all the price information we produce. As to the actual trend of the 23, I will ask Mr. Triandafillou to answer that.

**Mr. P. N. Triandafillou (Assistant Director, Prices Division, Statistics Canada):** We have shown that, taking December over December, 1971 over 1970, the ISPI for food and beverages rose by 5.3 per cent, and the corresponding for 1972 over 1971 by 9.4 per cent.

**Mr. Penner:** Thank you. Dr. Ostry, one of the things that concerns me particularly as a member of this Committee is the cost for an average size Canadian family to eat a basic diet, to get all the nutritional elements required for good health. I have a document sent to me by the Montreal Diet Dispensary. They include in this document some calculations. They say that the following calculations are based on weekly food lists which meet the Canadian Dietary Standards as recommended by the Canadian Council on Nutrition, using weighted figures which are also provided. What caught my eye in this document was this statement:

Minimum Adequate per capita daily cost average 89 cents for a family of five, including two adults and three children at 6, 10 and 12 years of age.

• 1140

They go on to say that if a person is living alone, you have to increase that by 35 per cent; for a family of two, by 20 per cent, and a family of three, by 10 per cent. Dr. Ostry, these figures are interesting and probably useful in knowing for what daily cost a family can eat. If you are a person like myself, going into a supermarket is a disaster, because I get hypnotized and I blow the whole budget on the first visit, so I do not go. I am concerned as to how a person can go in there and emerge with a basket of groceries which will provide his or her family with what they need. Can Statistics Canada verify that these figures are correct, to help us know what in fact it does cost an average family daily to be properly fed?

**Dr. Ostry:** You have asked me two questions, Mr. Penner, and I will try to answer them separately. I presume we could get the very detailed information that the Montreal Diet Dispensary prepares in order to cost out those items. We could certainly look at that and, I hope, give you some view as to the methodology they pursued and the level of confidence one could attach to those figures. We would be happy to do so if we could get that information.

To your second question, which is whether we could prepare, presumably at a national level and perhaps at regional levels, the cost of a budget which had been defined in terms of its nutritional adequacy, the answer in principle is yes, but I would like to explain the procedure by which we would have to do that. The determination of the detailed items in nutritional terms would have to be

[Interpretation]

**M. Penner:** Madame Ostry, dans la première page sous le titre «Statistique des prix de l'alimentation au Canada» vous dites:

Les indices de prix pour chacune des 23 industries formant ce groupe sont publiés tous les mois, Pourriez-vous dire au Comité ce que ces indices ont montré dernièrement?

**Mme Ostry:** A titre d'information, les indices des prix de vente de l'industrie sont inclus dans cette publication qui comprend tous les renseignements de prix que nous publions. En ce qui concerne la tendance de ces 23 industries, je demanderai à M. Triandafillou d'y répondre.

**M. P. N. Triandafillou (directeur-adjoint, division des prix, Statistique Canada):** Nous avons montré que, de décembre à décembre, en 1971 par rapport à 1970, l'indice des prix de vente de l'industrie pour l'alimentation et les boissons est monté de 5.3 p. 100, et qu'en 1972 il y a eu une augmentation de 9.4 p. 100 par rapport à 1971.

**M. Penner:** Je vous remercie. Madame Ostry, une des choses qui me préoccupe tout particulièrement en tant que membre de ce Comité est le prix que doit payer une famille canadienne de taille moyenne pour manger une nourriture de base, lui fournissant tous les éléments nutritifs nécessaires à la santé. J'ai un document que m'a envoyé le *Montreal Diet Dispensary*. Il y figure certains calculs. Cet organisme dit que les calculs suivants se fondent sur des listes d'alimentation quotidienne qui répondent aux normes nutritives canadiennes recommandées par le Conseil canadien de l'alimentation, utilisant les chiffres pondérés qui sont également fournis. La phrase suivante a surtout retenu mon attention:

Minimum adéquat de coût moyen quotidien par tête: 89c, pour une famille de cinq membres, comprenant deux adultes et trois enfants de 6, 10 et 12 ans.

Puis, on a dit que si une personne vit seule, ces prix doivent être augmentés de 35 p. 100; dans le cas d'une famille de deux personnes, de 20 p. 100; et dans le cas d'une famille de trois personnes, de 10 p. 100. Probablement que ces chiffres, madame Ostry, présentent un certain intérêt sans doute pour savoir combien une famille dépense pour se nourrir. Si vous êtes comme moi, lorsque vous irez dans un supermarché vous serez hypnotisée et vous dépenserez tout votre budget la première fois, c'est pourquoi je n'y vais plus; je me demande comment quelqu'un peut aller dans un magasin de ce genre et en sortir avec un panier plein d'épicerie pour nourrir sa famille; est-ce que Statistique Canada peut vérifier ces chiffres afin que nous sachions ce qu'il en coûte quotidiennement à une famille moyenne pour se nourrir?

**Mme Ostry:** Comme vous m'avez posé deux questions, monsieur Penner, j'y répondrai séparément; je suppose que le *Montreal Diet Dispensary* pourrait nous fournir des renseignements détaillés pour faire l'évaluation de ces articles. En examinant ces chiffres, j'espère pouvoir vous donner quelque indication sur la méthode suivie et la confiance que l'on peut mettre dans ces chiffres. A condition d'obtenir ces renseignements, nous ne demandons pas mieux que de le faire.

Quant à votre deuxième question, soit à savoir si nous pourrions établir, peut-être au niveau national et peut-être au niveau régional, le coût d'un budget en fonction de sa valeur nutritive, je dirais que c'est possible en principe, mais il me faut vous expliquer comment: seuls des experts peuvent établir en fonction de la valeur nutritive la valeur

## [Texte]

done by nutritional experts. The Canada Food Guide Table provides rather broad information. For example, it says you should have—I do not know what it is—X quarts of milk, but the fact is, as we all know, that there are many nutritional equivalents to milk; there is cheese, there is yogurt, there is ice cream and so on. So we would need very detailed information in terms of nutritional equivalents which would provide us with the information to determine specific, carefully described items which are capable of pricing. The detail would have to be provided by the nutritional experts, and presumably they could do so. If that detail were provided, then in principle we could price those items and provide a cost of that nutritionally adequate budget. I say "in principle" as a caveat because the amount of pricing which is required in terms of items, varieties and outlets, to produce levels of prices, that is average prices, is greater than it is to produce index numbers where we can sample more, so that "in principle" is a caveat in terms of our capacity to produce that much information. But certainly, given our capacity to get that, given the resources, the trained pricing agents, that could be done.

**Mr. Penner:** Thank you, Mr. Chairman.

**Mr. Fleming:** A point of order, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Yes, certainly, Mr. Fleming.

**Mr. Fleming:** Before we go any further, because we are going to be referring back and forth to a number of charts and graphs and tables, I wonder if it might not be possible for all of us to take about two minutes and number them. I found that if you take in the English version the numbered pages and continue through, it catches up with the numbering when it comes to script again. In that way we can refer to page 43, page 22 or whatever rather than hunting for a chart or a table, losing a lot of time and not being on to it right away when someone is making a point.

• 1145

**The Chairman:** A good point.

**Dr. Ostry:** I must apologize for that.

**Mr. Gauthier (Ottawa-East):** Le texte n'a pas été paginé.

**Le président:** Combien de pages? Cinquante?

**Mr. Gauthier (Ottawa-East):** Cinquante. Très bien, je l'ai paginé.

**The Chairman:** Mr. Gleave.

**Mr. Gleave:** I wonder if I might ask the witness a question regarding Table A-5. Dairy products, apparently, have increased two points. If you move across, it is 3.7 from 1961 to 1972, 4.2 from January 1967 to December 1972 and then 2.7 from December 1971 to December 1972. On cereals you get a much higher rate of increase. Can you in any way or have your statistics concerned you to examine the components or the factors that create this difference? Can you tell the Committee what these factors are between two pretty important farm products or consumer needs?

**A Witness:** We are going to bounce back and forth, Mr. Chairman, between first section and the second section.

## [Interprétation]

de ces articles. Le guide alimentaire canadien fournit des renseignements plutôt d'ordre général. Il indique, par exemple, que vous avez besoin de tant de pintes de lait, mais comme nous le savons il y a beaucoup d'équivalents nutritifs au lait; nous avons le fromage, le yogourt, la crème glacée etc. Par conséquent, il nous faudrait des renseignements détaillés sur les équivalents nutritifs afin de pouvoir établir la valeur nutritive d'articles particuliers. Ce sont les experts en nutrition qui doivent nous fournir ces renseignements. Nous pourrions établir en principe, les prix de ces articles et fournir le coût d'un budget comportant les éléments nutritifs nécessaires. Je dis «en principe» car il y a plus d'articles, de variétés, de débouchés, qui entrent en ligne de compte dans l'établissement de ces prix que pour déterminer les indicateurs où l'échantillonnage est plus étendu; par conséquent, notre aptitude à produire tous ces renseignements est limitée. Mais, ceci étant posé, en supposant que nous en ayons l'aptitude et les ressources et que nous ayons à notre disposition les agents qui ont la formation voulue pour établir les prix, nous pourrions le faire.

**M. Penner:** Merci, monsieur le président.

**M. Fleming:** J'invoque le Règlement, monsieur le président.

**Le président:** Oui, monsieur Fleming.

**M. Fleming:** Avant de continuer, du fait que nous allons utiliser un certain nombre de tableaux et de graphiques, et les reprendre, nous devrions prendre un instant pour les numéroter. J'ai remarqué que si nous prenons dans la version anglaise, les pages numérotées et que nous continuons à les parcourir, nous rattrapons le numérotage du manuscrit. Ainsi, nous pouvons nous reporter à la page 43, par exemple, on à la page 22 plutôt que de perdre temps à rechercher un diagramme ou un tableau au moment où quelqu'un parle de la question.

**Le président:** C'est très pertinent.

**Mme Ostry:** Je m'excuse.

**Mr. Gauthier (Ottawa-East):** The number on the pages has not been printed.

**The Chairman:** How many pages? Fifty?

**Mr. Gauthier (Ottawa-East):** Fifty. Very well.

**Le président:** Monsieur Gleave.

**M. Gleave:** Je me demande si je puis poser une question au témoin en ce qui concerne le tableau A-5 les produits laitiers ont apparemment augmenté de deux points. En parcourant le tableau, vous avez 3.7 de 1961 à 1972, 4.2 de janvier 1967 à décembre 1972 et puis 2.7 de décembre 1971 à décembre 1972. En ce qui concerne les céréales, le taux d'augmentation est beaucoup plus élevé. Pourriez-vous examiner les facteurs qui sont à la base de cette différence? Pouvez-vous indiquer au Comité quels sont ces facteurs en ce qui concerne ces deux produits très importants pour l'alimentation des consommateurs?

**Un témoin:** Nous allons nous référer, monsieur le président, à la première et à la deuxième section.



[Text]

**The Chairman:** I hesitate to direct the questioners because I think those who have done their homework have picked specific areas that they want to pursue and it is a little difficult to confine them.

**Dr. Ostry:** I think Mr. Segal would like to answer that.

**Mr. Segal:** Essentially I would like to point out that the last column which shows the 2.7 is merely a comparison between two months, December 1971 and December 1972, and is very much subject to variations in prices which may have occurred in either of those months, whereas the figures in the preceding two columns, although they are similar in the sense of being comparisons of two months each year, give one the stability of fairly lengthy periods of time. The price picture as it relates to dairy products, as you would expect, milk, particular fresh milk, dominates that group of products and as of the beginning of December 1972, to which these figures relate, the subsequent rather sizeable prices in fresh milk in this province, for one location and also further west, have not appeared in the index. There are indications that the rise in dairy products, say, the 12 months from January 1972 to the forthcoming measure of January 1973 would show an appreciable rise over the 2.7 per cent.

**Mr. Gleave:** My real question was, do you attempt to find the factors that in any way influence these price changes. There are obvious differences here in rate of change between various products. Do you attempt to find the factors that are creating these changes or do you simply take them as given, write out a chart and say to the people of Canada, here is what is happening?

**Mr. Segal:** Yes, our primary responsibility is to ascertain the movement of prices and present that movement of prices. In the process of ascertaining, to the extent that it is possible for us to determine causes, in order to confirm the accuracy of the data being collected by our field representatives, of course we will do so. For example, as I mentioned in the case of milk, we were aware and our field people were aware of coming increases in milk prices and they would, of course, have paid particular attention to milk in the month when prices had been advanced in the press. This type of information is fed into our system, but we do not have the resource to analyze all food price movement with a view to establishing costs.

• 1150

**Mr. Gleave:** Farmers say to me, "Look, we are getting an increase of so much per hundred. The trucker or the transporter who takes it from my gate to the plant gets a bigger cut than I do." You do not attempt to find out the facts of what happens here. I am not saying you should make a judgment but you do not try to find out what happens in relation to what the farmer gets and what the guy that transports the stuff gets. Is this a part of your reporting?

**Dr. Ostry:** We try to capture prices at various levels, that is, at the consumer level, at the producer level, and at the manufacturer level, and we obtain as much information as we can. If I understand the implication of your question, you are asking whether we determine specific margins at each of the many levels in the chain which links the primary producer to the retail outlet and the answer to that is: no, at the present time we do not do that.

[Interpretation]

**Le président:** J'hésite à donner des directives à ceux qui posent des questions, car je pense que ceux qui ont étudié la question chez eux ont des sujets particuliers qu'ils veulent éclaircir et on ne peut les limiter à certaines questions.

**Mme Ostry:** Je crois que M. Segal veut répondre à cette question.

**M. Segal:** J'aimerais faire remarquer que la dernière colonne qui indique 2.7 est surtout une simple comparaison entre deux mois: décembre 1971 et décembre 1972 et se rapporte donc aux variations de prix dans ces deux mois, alors que les autres chiffres dans les deux colonnes qui précèdent, bien qu'il s'agisse aussi de comparaisons entre deux mois pour chaque année, donnent un élément stable pour des périodes relativement longues. Dans le cas des produits laitiers, les prix, comme vous vous y attendez, en ce qui concerne le lait, particulièrement le lait frais, constitue l'élément le plus important du groupe et depuis le début de décembre 1972, date à laquelle se rapportent ces chiffres, on ne trouve plus dans l'indice les chiffres relativement importants concernant les prix du lait frais dans cette province. Il y a des indications qui nous laissent supposer que l'accroissement de prix des produits laitiers pour les douze mois allant de janvier 1972 à janvier 1973 serait de plus de 2.7 p. 100.

**M. Gleave:** J'ai demandé si vous cherchez à trouver les facteurs qui, de quelque façon, influencent ces modifications de prix. On note des différences d'augmentation pour les différents produits. Donc recherchez-vous ces facteurs ou les prenez-vous tels qu'ils vous sont donnés et en tirez-vous un tableau pour dire aux Canadiens ce qui se produit?

**M. Segal:** Notre principale responsabilité c'est d'établir le mouvement des prix et de l'exposer. Pour établir ces mouvements, dans la mesure où nous pouvons en trouver les causes, naturellement, nous procédons comme vous l'avez dit pour confirmer l'exactitude des données recueillies par nos représentants sur place. Dans le cas du lait, par exemple, nos représentants sur place savaient que les prix allaient monter et naturellement ont surveillé de très près ces prix le mois où ceux-ci sont apparus dans les journaux. Ces renseignements sont intégrés dans notre système mais nous n'avons pas les moyens d'analyser tous les mouvements des prix des produits alimentaires pour établir des coûts.

**M. Gleave:** Les cultivateurs me disent: «Nous recevons une augmentation de tant par cent; le camionneur ou le transporteur qui le transporte de ma porte à l'installation obtient une plus grande réduction que moi». Je ne dis pas que vous devez porter un jugement, mais vous ne cherchez pas à savoir ce qui se passe: ce que le cultivateur obtient et ce que le transporteur obtient. Est-ce que ceci entre dans vos rapports?

**Mme Ostry:** Nous essayons de savoir quels sont les prix à différents niveaux, soit au niveau du consommateur, du producteur et du transformateur et nous cherchons à recueillir le plus de renseignements possibles. Si je vous comprends bien, vous voulez savoir quelles sont les marges exactes aux différents niveaux de la chaîne qui relie le producteur primaire au détaillant et je vous répondrais dans ce cas qu'à l'heure actuelle nous ne cherchons pas ceci.



[Texte]

**Mr. Gleave:** To your knowledge, does the Department of Agriculture federally concern itself in collecting and reporting this kind of data?

**The Chairman:** We will have the Minister here. That might be something you could put to him, Mr. Gleave.

**Mr. Gleave:** I can if you wish but I think there is a relationship between Statistics Canada and the Department of Agriculture. I believe there is an understanding between them as to the information that will or will not be collected. I do not want to press the witness. If you do not choose to answer, it is all right.

**The Chairman:** If the witness has the answer, she may reply.

**Dr. Ostry:** I can answer part of that. As I have explained, the Department of Agriculture supplies us with a great deal of the information that goes into our wholesale price indexes, farm products.

**Mr. Gleave:** Yes.

**Dr. Ostry:** They also produce information that we do not produce, but I am not familiar with the total range of information which the department supplies. Perhaps Mr. Triandafilou has more on this.

**Mr. Triandafilou:** We are aware of the publication in which they discuss your food dollar and the different margins in it. The figures that they use are figures derived from Statistics Canada and they are adjusted for their own purposes.

**Mr. Gleave:** Frankly, what I am interested in and what I am driving at is: we have the spreads all right. The consumer becomes irate because he or she is paying more for food. The components in that increase in cost, I suspect, are occurring after they leave the farm gate rather than before they get into the marketing stream. What I am concerned about and what I am asking is: is anyone in the statistics branch of the Department of Agriculture concerning themselves with taking this apart and finding out what happens then. I will leave it at this point, Mr. Chairman, if that is your wish.

**The Chairman:** There is a representative here from the Department of agriculture and I am sure he will take notes and have that for you when the Minister appears.

**Mr. Gleave:** Another point I would like to ask referring to Chart B-1...

**Dr. Ostry:** Do you have the correct chart because the chart in your text is incorrect.

**Mr. Gleave:** Oh.

**Dr. Ostry:** And there is a very serious error in it. I am sorry we charted it incorrectly.

**Mr. Gleave:** That was among the errata that was distributed this morning. That chart shows the index number of farm prices, Food and Home, Food Industries—selling Price Index and so on. It shows a pretty erratic course for farm prices that is consistent in the other two lines in the graphs. Has Statistics Canada tried to find out what the farm costs were in this equation? We have Canfarm in the Department of Agriculture, which is doing work on costs of production and bookkeeping on farms. As a statistical branch, are you concerning yourselves to tie into this and use this information in your statistical work? Are you aware that the Department of Agriculture is doing this kind of work; I believe Guelph is the headquarters?

[Interprétation]

**M. Gleave:** Est-ce que, à votre connaissance, le ministère de l'Agriculture s'occupe de recueillir ce genre de données dans ses rapports?

**Le président:** Le ministre va comparaître, vous pourrez lui poser cette question, monsieur Gleave.

**M. Gleave:** Je pourrais le faire si vous voulez mais je crois que Statistique Canada et le ministère de l'Agriculture ont quelque chose à voir ensemble en ce qui concerne les renseignements qui seront ou qui ne seront pas recueillis. Je ne veux pas faire pression sur les témoins; si vous ne voulez pas répondre c'est votre droit.

**Le président:** Si le témoin a une réponse qu'elle la présente.

**Mme Ostry:** Je puis y répondre partiellement: comme je l'ai expliqué, le ministère de l'Agriculture nous fournit beaucoup de renseignements dont nous nous servons pour établir nos indices aux prix de gros pour les produits de ferme.

**M. Gleave:** Oui.

**Mme Ostry:** Ce ministère fournit des renseignements que nous ne produisons pas mais je ne connais pas toute son échelle de renseignements et peut-être M. Triandafilou pourrait nous en parler.

**M. Triandafilou:** Nous connaissons cette publication où l'on étudie le coût des aliments et des différentes marges. Les chiffres indiqués là proviennent de Statistique Canada et ils sont rajustés à ces fins.

**M. Gleave:** En fait ce que je veux dire c'est que nous sommes bien au courant de ces échelles: le consommateur se fâche parce qu'il doit payer de plus en plus pour ses aliments et il semble que ceci est dû à des facteurs qui interviennent après que le produit quitte la ferme plutôt qu'avant son entrée dans le courant de la commercialisation. Je pose donc cette question. N'y a-t-il personne dans le service statistique du ministère de l'Agriculture qui s'occupe de trouver ce qui se produit dans ce cas. J'en reste là si vous le voulez, monsieur le président.

**Le président:** Il y a ici un représentant du ministère de l'Agriculture qui va, j'en suis sûr, prendre bonne note de cette question et vous fournir des renseignements lorsque le ministre comparaitra.

**M. Gleave:** Une autre question en ce qui concerne le tableau B-1...

**Mme Ostry:** Est-ce que vous avez le bon tableau, car le tableau qui se trouve dans votre texte n'est pas exact.

**M. Gleave:** Ah.

**Mme Ostry:** Et l'erreur est très importante: je m'en excuse.

**M. Gleave:** Est-ce qu'elle figurait dans la liste d'errata distribuée ce matin? Ce diagramme indique l'indice des prix des produits agricoles, des aliments consommés à domicile et l'indice des prix de vente des industries alimentaires, etc. L'indice des prix des produits agricoles est irrégulier. Est-ce que Statistique Canada a essayé d'établir à combien s'élevaient les coûts dans le cas de ces produits? Il existe au ministère de l'Agriculture une section appelée *Canfarm*, qui examine les coûts de production et la comptabilité des exploitations agricoles. En tant que direction statistique, tentez-vous d'utiliser les données produites par cet organisme dans vos propres statistiques? Savez-vous que le ministère de l'Agriculture fait ce genre de travail, dans un bureau qui se trouve, je crois, à Guelph?

[Text]

• 1155

**Mr. Triandafilou:** I am aware of Canfarm, but we also have an index which we call the Farm Input Price Index, which gives us the price index of the services and products bought by farmers.

**Mr. Gleave:** Yes.

**The Chairman:** Mr. Gleave, this will be your last question on the first round.

**Mr. Gleave:** Thank you, Mr. Chairman. Then the answer is that you are not relating Canfarm but rather you are using general indices.

**Mr. Triandafilou:** No, we have a specific index called the Farm Input Price Index.

**Mr. Gleave:** This is my final question, Mr. Chairman. Have you concerned yourself with seeing what effect the marketing and control boards have? The Canadian Dairy commission, to give an outstanding example, has been in operation a few years and is now under our Farm Products Marketing Board or something like that. Do we presently find ourselves with eggs under this? Referring you again to this graph, are you attempting to make any study as to whether operations such as these of the Canadian Dairy Commission would smooth out the index numbers of farm prices? Are you attempting to examine what happens when this kind of agency goes into operation?

**Dr. Ostry:** Mr. Gleave, again you have raised the more general question as to how much analysis we do . . .

**Mr. Gleave:** Right.

**Dr. Ostry:** . . . of the various factors which influence prices at differing levels. Certainly we take into account, as we must do, in an empirical way the effect of marketing board decisions. But on the more general question as to what relative role government intervention in this area plays, along with all the other variables which affect prices, the answer is no. It is interesting to me that in the announcement which was made in the United States of the most recent phase of the controls, they have set up a special commission to look at that precise question. That is interesting in itself; it is also interesting that in a country where the prices division has far more analytical resources than we have, that particular question has not been studied in any depth.

**Mr. Gleave:** Well the, there was a . . .

**The Chairman:** I will have to cut you off here, I am afraid, Mr. Gleave.

**M. Fox:** J'aurais une question supplémentaire, monsieur le président.

**Le président:** Oui.

**M. Fox:** Je me demandais si, dans le panier de biens de consommation qui sert de base pour compiler l'index des prix des aliments, il était possible d'isoler, à l'intérieur de la partie qui est présentement importée, celle qui serait sujette à des accords internationaux comme, par exemple, l'accord sur le cacao. De plus, serait-il possible d'isoler également, parmi les produits non importés, la portion où les prix seraient de fait fixés par des agences de mise au marché des gouvernements provinciaux?

[Interpretation]

**M. Triandafilou:** Je connais *Canfarm*, mais nous avons également un indice que nous appelons l'Indice des prix des facteurs de production agricole, qui nous fournit l'indice des prix des services et produits achetés par les agriculteurs.

**M. Gleave:** Oui.

**Le président:** Monsieur Gleave, ceci sera votre dernière question pour le premier tour.

**M. Gleave:** Merci, monsieur le président. Votre réponse est donc que vous n'utilisez pas les recherches faites par *Canfarm*, mais plutôt des indices généraux.

**M. Triandafilou:** Non, nous avons un indice spécifique appelé l'Indice des prix des facteurs de production agricole.

**M. Gleave:** Monsieur le président, voici ma dernière question. Vous êtes-vous demandés quel est l'effet des offices de commercialisation et de contrôle? La Commission canadienne du lait, pour vous donner un exemple fameux, fonctionne depuis plusieurs années et relève maintenant de notre Office de commercialisation des produits agricoles, ou de quelque chose de ce genre. Où en sommes-nous avec tout cela? Pour en revenir à ce graphique, essayez-vous d'étudier si les opérations telles que celles de la Commission canadienne du lait tendent à égaliser les indices des prix agricoles? Examinez-vous ce qui se passe lorsque ce genre d'organisme entre en fonction?

**Mme Ostry:** Monsieur Gleave, vous avez à nouveau soulevé la question plus générale de savoir l'étendue de nos analyses . . .

**M. Gleave:** C'est juste.

**Mme Ostry:** . . . des différents facteurs influençant les prix à différents niveaux. Bien sûr, comme nous devons le faire, nous tenons compte, de manière empirique, de l'effet des décisions des offices de commercialisation. Cependant, en ce qui concerne la question plus générale du rôle relatif des interventions gouvernementales dans ce secteur, ainsi que les autres variables affectant les prix, la réponse est non. Il a été très intéressant de constater que lorsque les États-Unis ont annoncé des mesures dans le cadre de la phase la plus récente des contrôles de prix, une commission spéciale avait été créée afin d'examiner cette question particulière. C'est un fait intéressant en lui-même; il est également intéressant de constater que dans un pays où la division des prix a des moyens analytiques beaucoup plus développés que chez-nous, cette question précise n'a pas encore été étudiée en profondeur.

**M. Gleave:** Oui, mais il y avait . . .

**Le président:** Monsieur Gleave, je regrette mais je dois vous interrompre.

**Mr. Fox:** Mr. Chairman, I would like to ask a supplementary.

**The Chairman:** Yes.

**Mr. Fox:** I would like to know if, in the consumers' basket which serves as basis for the compilation of the food prices index, it would be possible to isolate, inside the part which is presently imported, the one which would be subject to international agreements like, for example, the Cocoa Agreement. Moreover, would it be possible to isolate, amongst the products which are not imported, those for which prices would be fixed by provincial marketing boards?



[Texte]

**Dr. Ostry:** As I understand it, you are asking again if we attempt to isolate particular interventions in the international market, or the impact of the international market, or domestic interventions in pricing.

• 1200

**M. Fox:** Non. En fait je vous demandais s'il est possible de quantifier la portion des aliments, dans le panier que vous avez mentionné, qui est de fait importée de l'extérieur du Canada; et parmi les importations, s'il y a moyen d'identifier le pourcentage des aliments dont les prix sont fixés, soit par les conférences internationales, soit, comme dans le cas du café, par un cartel international; deuxièmement, parmi les produits non importés, s'il y a moyen d'isoler le pourcentage des produits dont les prix sont fixés par des agences provinciales?

**Dr. Ostry:** Given a sufficiently detailed set of information which we are building in the form—and I am sorry to have to use technical terms—of input-output tables which attempt to provide a full tableau of the economy, we could and eventually I would hope we will have very detailed information with which to look at the question of what proportion is imported. At the moment, unless somebody wants to correct me, we are not able to do that.

On the question again as to what proportion or what impact intervention at the international level has on imported foodstuffs, and what impact on the nonimported foodstuffs provincial boards or provincial intervention have, I will have to repeat the answer which I gave to Mr. Gleave, that this information is given to us empirically in our price quotations. But in terms of isolating in a relative sense the importance of that particular influence on prices vis-à-vis all the other influence on prices, that degree and kind of analysis is not undertaken by us.

**The Chairman:** Mr. Danforth.

**Mr. Danforth:** Thank you, Mr. Chairman. I would like to ask Dr. Ostry some questions dealing specifically with the mechanics of the preparation. On page 7 of the brief you indicate that the selection of prices is made from specific items and priced to meet prescribed specifications. Then it seems that the information goes through a series of what could be revisions or changes or censorship. It says that the recorded prices are reviewed and then subjected to further scrutiny by commodity specialists, and then you perhaps derive a weighted result from this. Why is all of this necessary? I would like a little basic information on this because it leads into my next question.

**Dr. Ostry:** Let me answer in a very general way and then turn the question over to Mr. Segal.

It is our intention in all this to ensure that the precisely specified items that are being priced are, in fact, being accurately priced. We have to do that in order to ensure the quality of the index. So our pricing agents receive very precise instructions which they are required to follow, both in terms of the specification of what they are to price, the outlets, the day on which they are to do it and so on, as a quality control so that we are not getting extraneous and erratic movements. They are then checked. It is a case of checking and checking so we can be confident that the information we are getting is of as high a quality and as reliable as possible.

It is not a form of censorship. It is an activity we follow in all our surveys because we want to ensure that the information we are getting is valid. This is not to say that we do not trust our field staff, but that when it comes back

[Interprétation]

**Mme Ostry:** Si je comprends bien, vous demandez à nouveau si nous tentons de séparer les interventions particulières du marché international ou si nous évaluons les faits du marché international ou des interventions nationales dans le calcul des prix.

**Mr. Fox:** No. In fact I was asking you if it was possible to quantify the percentage of imported food in the basket you mentioned. And also, in those imports, whether it is possible to determine what percentage of the food has its price imposed, either by international conferences or by international coalition as is the case with coffee. Secondly, whether it is possible to determine what percentage of domestic food prices is established by provincial marketing boards?

**Mme Ostry:** Avec l'aide de données suffisantes qui nous permettront de dresser des tableaux «intrans-extrans»—excusez-moi d'avoir recours à des termes techniques—nous pourrions dresser un tableau d'ensemble de l'économie et nous espérons pouvoir en tirer les données demandées. Pour l'instant, sauf erreur de ma part, nous ne sommes pas en mesure de le faire.

En ce qui concerne la question de savoir quel impact les interventions au niveau international ont sur les denrées alimentaires importées et l'impact de l'intervention provinciale sur les denrées alimentaires non importées, je vais devoir répéter la réponse que j'ai donnée à M. Gleave à savoir que nous en tenons compte de façon empirique de notre indice des prix. Mais lorsqu'il s'agit d'isoler l'importance relative de ce facteur sur les prix par opposition à d'autres facteurs, nous ne sommes pas en mesure d'entreprendre une telle analyse.

**Le président:** Monsieur Danforth.

**M. Danforth:** Je vous remercie, monsieur le président. J'aimerais poser à M<sup>me</sup> Ostry quelques questions concernant ses méthodes de préparation. A la page 7 du mémoire, vous indiquez que vous choisissez les prix de certains produits donnés conformément à certaines normes fixes. Il semble ensuite que ces données passent par ce que l'on pourrait appeler l'étape de révision ou de censure. Les prix relevés sont étudiés et scrutés par les spécialistes de ce produit et ce n'est qu'ensuite que vous en tirez des déductions pondérées. Pourquoi tout cela est-il nécessaire? J'aimerais que vous nous expliquiez cela parce que cela intéresse ma question suivante.

**Mme Ostry:** Je vais d'abord vous répondre de façon générale et ensuite laisser la parole à M. Ségal.

Notre objectif dans tout cela est de nous assurer que les prix que nous relevons sont exacts afin de nous assurer de la précision de l'indice. Ainsi, nos agents reçoivent des instructions très précises qu'ils doivent suivre à la lettre aussi bien en ce qui concerne les produits dont ils relèvent les prix que les magasins où ils se rendent et le jour où ils font leur relevé etc. de façon à ne pas introduire d'erreurs dans nos calculs dues à des variations de prix à très court terme. Nous vérifions ensuite ces chiffres. Il s'agit pour nous de vérifier et de revérifier de façon à ce que nous soyons certains que les résultats seront aussi fidèles que possible.

Il ne s'agit pas du tout de censure. Il s'agit d'une opération que nous pratiquons dans toutes nos études parce que nous tenons à nous assurer que les résultats que nous allons obtenir seront valides. Cela ne signifie pas que nous

[Text]

to headquarters we have particular experts looking at particular things.

The long chain of weighting which takes place has to do with the methodology of the index construction and I would ask Mr. Segal to describe to you briefly what the weighting procedure is.

• 1205

**Mr. Lawrence:** In this field the jargon is weighting, not censorship.

**Dr. Ostry:** It is quality control.

**Mr. Segal:** I can only reinforce what Dr. Ostry said about the need to be very careful to ensure that the prices which we are collecting and use in the Consumer Price Index are in fact accurate in every sense of the word. Our prices are gathered in the field—food prices in particular—by a very experienced staff. They are usually part-time staff but many of them have been engaged in this work with the bureau for 10, 15 or 20 years.

The kinds of things that are checked in the regional office are price movements of important items which look as though they may be in error. A two or three-cent per quart change in the price of milk, for example, would have to be verified. It is this type of thing. The type of checking that is undertaken at head office is mainly done by commodity specialists—in this instance a specialist who specialization is foodstuffs—to ensure that the prices which have been gathered meet the specifications for that particular item to ensure that we are in fact getting a measure of the pure price change from the preceding month. In terms of weighting, I think this might better be termed part of the processing rather than the checking. This is merely the method by which the index for dairy products, for example, is put together, having regard to the fact that dairy products comprise a number of items, each with different relative importance in the budget.

**Mr. Danforth:** That leads into my second question, Mr. Chairman. I notice the date 1961 is used and the market basket is perhaps based on that period of time. How do you arrive at a credible index for the cost of food, taking into consideration the changes that are taking place? Perhaps I can give an exaggerated example in order that you will be able to see the direction of my question. If you buy chicken as fowl or you buy it semiprocessed, cut up into pieces, or you buy it canned or as a component in a TV dinner, you are going to find a tremendous range in price, but it is a single commodity. In effect, how do you determine, (1), the price of fowl under those circumstances and, (2), whether the householder or the housewife is changing her buying pattern from perhaps buying a fowl in bulk to buying a TV dinner, where there could be a tremendous change in the actual price, and under those circumstances it would have a real bearing on the cost of living index.

**Mr. Segal:** Yes. I will follow the example you have cited, namely, fowl, and this is true of virtually all elements of the food budget. You will appreciate that the average supermarket may have something on the order of 5,000 to 8,000 food items on its shelf. We would not call them items, we would be more likely to call them varieties of items. I think the number of items would be far, far fewer. Our procedure is to specifically identify those items of foodstuffs which are of the most importance in the budget of the average family, which was described earlier as being in the target group. We determine this by asking these

[Interpretation]

ne faisons pas confiance à notre personnel mais nous faisons en sorte qu'au quartier général des experts passent en revue toutes ces données.

La très longue opération de la pondération qui intervient fait partie de la technique d'établissement d'indices et je voudrais demander à M. Ségal de nous indiquer brièvement en quoi consiste cette procédure de pondération.

**M. Lawrence:** Dans le jargon, on parle de pondération, non de censure.

**Mme Ostry:** Il s'agit de contrôle de la qualité.

**M. Segal:** Je suis tout à fait d'accord avec M<sup>me</sup> Ostry lorsqu'elle dit qu'il faut être très prudent pour s'assurer que les prix recueillis et utilisés dans l'indice des prix à la consommation doivent être en réalité très exacts dans tous le sens du mot. Un personnel très expérimenté recueille sur le marché tous nos prix, en particulier les prix de l'alimentation. Ce personnel se compose d'employés à temps partiel et beaucoup parmi eux font ce travail au bureau depuis 10, 15 ou 20 ans.

Les genres de choses vérifiées au bureau régional sont les mouvements des prix d'articles importants où il semble y avoir erreur. Un changement de deux ou trois p. 100 par pinte dans le prix du lait par exemple doit être vérifié. Le genre de vérification qui se fait au bureau principal est effectuée principalement par les spécialistes des denrées, en l'occurrence, un spécialiste de l'alimentation qui doit s'assurer que les prix recueillis répondent aux normes établies pour cette denrée particulière. De cette façon nous pouvons mesurer la variation précise du prix sur le montant précédent. En termes de pondération, cela se rattache plutôt au traitement qu'à la vérification. Il s'agit tout simplement de la méthode utilisée pour rassembler l'indice des produits laitiers par exemple, étant donné que les produits laitiers comprennent un certain nombre d'articles, chacun ayant une importance relative différente dans le budget.

**M. Danforth:** Ce qui m'amène à poser ma deuxième question, monsieur le président. Je remarque que l'année 1961 est la base. Comment pouvez-vous trouver un indice vraisemblable pour le coût des aliments, étant donné tous les changements qui se sont produits? Je pourrais peut-être vous donner un exemple exagéré pour vous permettre de voir où je veux en venir. Si vous achetez un poulet entier, ou en morceaux, en conserve ou congelé, genre dîner télévision, vous aurez une gamme de prix très variés, pour la même denrée. Comment pouvez-vous déterminer le prix de la volaille dans ces circonstances? Si la maîtresse de maison change ses habitudes et qu'elle achète parfois la volaille entière ou le dîner télévision, l'indice des prix s'en trouve grandement changé.

**M. Segal:** Je vais prendre l'exemple que vous avez soulevé, celui de la volaille, mais c'est la même chose pour à peu près tous les autres articles du budget alimentaire. Vous savez que le supermarché moyen a de 5,000 à 8,000 denrées alimentaires sur ses tablettes. Il s'agit en fait de différentes variétés de denrées de base. Notre méthode est d'identifier précisément les denrées de base si importantes dans le budget de la famille moyenne et que nous avons décrites précédemment comme étant le groupe choisi. Nous le faisons en demandant à ces familles de quelle façon elles dépensent leurs dollars réservés à l'alimenta-



## [Texte]

families how in fact they disburse their food dollars. Having decided, in the case of fowl, that a certain proportion of the budget is devoted to this particular item, we then conduct research to determine which are the most important elements within the poultry group that we should be following in terms of price. In point of fact, the items which we are pricing in the fresh poultry category are chickens and turkeys, and these chickens and turkeys are described as again the most popular item at the point in time, and we start at the point in time of the expenditure survey and we attempt to maintain a certain degree of consistency in pricing the same item over time.

Then we move to canned meats, which includes canned chicken. Because canned chicken is of relatively small importance in the canned meats group we do not price canned chicken as such but we do price, in consultation with retail outlets and in consultation with packing firms, etc., those items of canned meat which are most important. In point of fact, we price canned luncheon meat and, I believe, canned meats other than canned chicken. This is the way pricing proceeds throughout the entire budget. We are pricing close to 100 items of food each month, the same 100 items of food each month to represent the entire food basket, and in our selection we have taken great pains to try to ensure that we are in fact pricing the most important items in the consumer food budget.

• 1210

**Mr. Danforth:** Have I time for one more question, Mr. Chairman?

**The Chairman:** One more question, Mr. Danforth.

**Mr. Danforth:** This causes me some concern on the basis of the explanation that I have just heard because it seems to me that if you can use poultry and just use as example a package of poultry breasts or legs or wings or something like that, you are determining the cost of living index on the basis of a specific average amount that might be purchased by a family in any given time, but you still have the variable that the trend might be to buying poultry wings because of the specific value of this particular commodity at the time as a variance to perhaps buying poultry as a whole unit. Then you might find a tremendous variance between the actual figures you are quoting in the cost of living index based on your principle of research and fact finding as opposed to what has actually taken place in the marketplace.

**Mr. Segal:** It must be appreciated, of course, that the consumer price index is not a measure of absolute prices; it is a measure of price change. The underlying assumption is that as the price of the chicken moves, of the whole chicken, which we do price and which is sold quite consistently, so likely would move the price of the chicken wings, of the chicken breasts and of the chicken legs, etc. This is the principle underlying what we call imputation. We select what seems to be the most important major element for pricing. We follow it but we are unable, nor does the CPI purport to reflect changes in consumer spending habits that arise from differences in price. For example, the one that you have suggested, that possibly chicken breasts have gone up so much in price, chicken wings may likewise have gone up by 50 per cent in price, but the absolute price level being considerably lower than chicken breasts, the family may switch its purchasing to chicken wings at a certain point in time. These changes in spending

## [Interprétation]

tion. Après avoir décidé, dans le cas de la volaille, qu'une certaine proportion du budget est consacrée à cet item particulier, nous cherchons ensuite quels sont les éléments les plus importants dans ce groupe-volaille pour en connaître les prix. Dans la catégorie des volailles fraîches, les articles pour lesquels nous établissons des prix sont les poulets et les dindons qui représentent les articles les plus populaires pour une période donnée. Nous partons de cette période dans notre enquête sur les dépenses et nous tentons de conserver une certaine constance dans l'établissement des prix pour le même article.

Nous passons ensuite aux viandes en conserve dont le poulet en conserve. Comme le poulet en boîte représente une part peu importante des viandes en boîte, nous n'en fixons pas le prix en tant que tel mais, après consultation avec les détaillants, fournisseurs, et autres, nous fixons les prix des viandes vendues en boîte qui représentent la part la plus importante du marché. En fait, nous fixons les prix des viandes à sandwiches vendues en boîte et, je crois, des viandes autres que le poulet en boîte. C'est de cette manière que les prix sont fixés, dans tout le budget. Nous fixons les prix d'environ 100 articles alimentaires par mois, toujours les mêmes, qui représentent toute la gamme alimentaire et nous nous efforçons, lors du choix de ces articles, de nous assurer que nous fixons réellement les prix des éléments les plus importants du budget du consommateur.

**M. Danforth:** Puis-je poser une autre question, monsieur le président?

**Le président:** Une autre, monsieur Danforth.

**M. Danforth:** Ceci m'inquiète car, si j'ai bien compris, il me semble que si vous prenez la volaille, par exemple sous forme de poitrines, pattes ou ailes emballées, vous fixez l'indice du coût de la vie sur la base d'une moyenne précise qui pourrait être achetée par une famille à un moment donné, mais il n'en demeure pas moins vrai que la tendance d'achat d'ailes de volailles peut n'être causée que par la valeur spécifique de ce produit au moment donné, ce qui n'a rien à voir avec l'achat de volaille entière. Il peut donc y avoir une différence considérable entre les chiffres réels que vous citez dans l'indice du coût de la vie, basés sur votre principe de recherche des faits, et ce qui s'est vraiment passé sur le marché global.

**M. Segal:** Bien sûr, il ne faut pas oublier que l'indice des prix à la consommation ne constitue pas un élément de mesure des prix absolus; il mesure des changements de prix. L'hypothèse de base est que puisque le prix du poulet entier varie, et puisque cet article est vendu en permanence et que nous lui fixons un prix, il est vraisemblable que le prix des ailes, poitrines ou pattes de poulets varie également. C'est un principe fondamental que nous appelons l'imputation. Nous sélectionnons ce qui semble être l'élément le plus important pour la définition du prix. Nous en suivons l'évolution mais nous sommes incapables d'indiquer les changements des habitudes de dépenses des consommateurs provenant des différences de prix, et ce n'est pas ce pour quoi l'indice est prévu. A partir de l'exemple que j'ai cité, c'est-à-dire que le prix des poitrines de poulets a peut-être augmenté si vite que celui des ailes peut avoir augmenté de 50 p. 100 mais son niveau absolu restant considérablement inférieur à celui des poitrines,

[Text]

habits, so to speak, are not reflected in the consumer price index.

**The Chairman:** Mr. Fleming, you are the next questioner. For the information of the Committee, I will call off the names on the list I have now. I have Mr. Fleming next, then Mrs. MacInnis, Mr. Horner, Mr. Gauthier, Mr. Murta and Madame Morin.

**Mr. Fleming:** Thank you, Mr. Chairman. I gather we are now on round one, discussing only Part I; in other words, the bases for the tables and charts later on.

**The Chairman:** We are discussing the whole thing.

**Mr. Fleming:** The whole bag. Statistics Canada is a government agency that prepares the bases for all our judgments later, and it is therefore every important that these bases be questioned or we are not going to be able to accept the charts later on. But I can see this coming up again and again and I have just been using up a little of my time because it does relate to this. With only seven weeks to go before an interim report, as I judge it is going to be terribly important that we have research facilities or some way that beforehand we can question the presentation or preparation of a brief so that we do not take up all our time accepting the credentials before we get into the meat and get something productive out of this Committee.

Now if I can then go ahead and dig right into Part II, I am going to start bouncing through. I have numbered my pages. Page 11, about the middle of the page, reads:

Dairy products, cereal and bakery products, eggs, and fruits and vegetables have declines in relative importance, while spending on beef has gained very considerably.

I do not know whether it is fair to ask you for a conclusion. There was some mention earlier, for instance, of the consumption of beef doubling in the last 20 years. Can we relate that to that spending on beef in any way through the statistics available to us? Has demand pushed the price up? Is there anything available within your statistics that might help us in that regard, or must we go on from there?

• 1215

You are saying the use of dairy products has, as part of the over-all package, decreased. Beef has gone up. Do your statistics in any way show that the doubling of consumption can be related to that gain in spending? Or are you just saying it is a simple fact that they are spending more because they are . . .

**Dr. Ostry:** The aggregate amount that they would spend on any of these items would be the product of the physical amount, the quantity, times the price. What you are asking is whether we can separate these two factors as between the two surveys. As I understand it, Mr. Segal says that we can have a look at the 1969 survey.

I should explain this matter. The year 1967 gave us this very useful broad picture of weighting. But then we were concerned about getting much more detailed information

[Interpretation]

les consommateurs en arriveront peut-être à préférer les ailes de poulets à un moment donné. Ces changements d'habitudes de consommation, pour ainsi dire, ne sont pas réfléchis par l'indice des prix à la consommation.

**Le président:** Monsieur Fleming, vous avez la parole. Pour l'information des membres du Comité, je vais indiquer les noms qui figurent sur ma liste. J'ai tout d'abord M. Fleming, ensuite M<sup>me</sup> MacInnis, M. Horner, M. Gauthier, M. Murta et M<sup>me</sup> Morin.

**M. Fleming:** Merci monsieur le président. Je suppose que nous en sommes maintenant à la première ronde, c'est-à-dire que nous ne discutons que de la partie I, soit les éléments de base des tableaux et graphiques.

**Le président:** Nous discutons du tout.

**M. Fleming:** Du tout. Statistique Canada est un organisme gouvernemental qui prépare les données sur lesquelles nous fondons nos changements et c'est pourquoi il me semble très important que celles-ci soient examinées, sinon nous ne pourrions accepter plus tard les graphiques. Mais je suppose que ceci reviendra à maintes reprises et ce que j'ai à dire se rattache à cette remarque. Puisque nous n'avons plus que sept semaines, si je calcule bien, avant de publier un rapport intérimaire, il va être très important que nous ayons des moyens de recherche ou un moyen quelconque nous permettant d'examiner la préparation des mémoires, afin de ne pas passer tout notre temps à examiner les justifications de leurs auteurs avant d'en passer au cœur du problème et d'arriver à produire quelque chose.

Je poursuis maintenant en passant directement à la partie II du mémoire. On indique, environ au milieu de la page 12:

Les dépenses en produits laitiers, céréales, produits de boulangerie, œufs et fruits et légumes ont proportionnellement baissé alors que les achats de viandes de bœuf ont augmenté considérablement.

Je ne sais pas si je puis vous demander d'en tirer une conclusion. Un peu plus tôt, on a mentionné le fait que la consommation de bœuf a doublé, ces vingt dernières années. Peut-on établir un rapport quelconque de ce fait et le niveau de consommation, à l'aide des statistiques dont nous disposons? L'augmentation du prix provient-elle de la demande? Nos statistiques nous donnent-elles des données

quelconque pouvant nous aider à comprendre cela ou, sinon, que faisons-nous?

Vous dites que l'utilisation des produits laitiers, comme élément de l'ensemble, a diminué. Le bœuf a augmenté. Vos statistiques indiquent-elles que ce doublement de la consommation peut être rattaché à ces économies? Ou s'agit-il simplement d'un fait brut, à savoir que l'on dépense plus parce que . . .

**Mme. Ostry:** Le montant global dépensé pour ces articles est calculé par le produit du montant physique, c'est-à-dire la quantité, multipliée par le prix. Vous nous demandez si nous pouvons séparer ces deux facteurs comme pour les deux enquêtes. Si je comprends bien, M. Ségal dit que nous pouvons examiner l'enquête de 1969.

Je devrais ici donner une explication. L'année 1967 nous a donné une très utile idée générale de la situation. Ensuite, lorsque nous avons voulu avoir des renseigne-



[Texte]

on food, and we took a subsequent much larger survey which was based upon diaries, et cetera.

As I understand it, from the 1969 survey we can get that information on quality. Perhaps Mr. Segal would like to comment.

**Mr. Segal:** I would refer you to, and I can provide, the two-volume report entitled "*Family Food Expenditure In Canada*". It is our catalogue number 62532, and it provides a mine of information on the way Canadians were spending their food dollar throughout the year 1969. It provides not only information on dollar expenditures, but it also provides some information on quantities. There are both quantity and value, or expenditure.

**Mr. Fleming:** All right. We might have some problem, however, in that 1971-72 period where there has been the rapid increase in food prices. According to your charts, we are working on a 1969 factor where we can break it down. So we are not going to be able to relate it in the last 12 months...

**Dr. Ostry:** I should explain. That was a massive survey we took in 1969, and we would obviously not be repeating it annually.

**Mr. Fleming:** All right. I will turn to page 16, to graphic A-1. If the increase were constant from 1967, rather than variable, reflecting the changes of the food portion line, have you any idea where we would arrive at? I think we would arrive at right about the point we are at now.

**Mr. Segal:** Could I refer you to the next chart?

**Mr. Fleming:** Yes.

**Mr. Segal:** The next chart is on page 17. It gives you the information on a monthly basis since 1967. You will appreciate, of course, that the starting place is 1961, which is not on the chart. The end course of the lines is obviously influenced by the point of origin.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Would you allow a supplementary question at this time, Mr. Chairman?

**The Chairman:** Yes.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Referring to the same chart, sir, I notice that in July the index goes up pretty regularly over the 12-month period.

**Mr. Segal:** What index are you referring to?

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** I am referring to A-2.

**Mr. Segal:** Yes.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** How do you account for this?

**Mr. Segal:** This is the seasonal movement of food which relates mainly to seasonal increases in fresh produce.

**Mr. Gauthier (Ottawa-East):** At the time we are producing more, the prices go up?

**Mr. Segal:** Yes. For example, this has been explained in part in the area of beef by a tendency toward barbecuing outdoors. It turns up in other areas of the budget having to do with the crop situation.

[Interprétation]

ments beaucoup plus précis sur les aliments, nous avons procédé à une enquête beaucoup plus large, basée sur d'autres périodes de temps.

Selon moi, l'enquête de 1969 nous donne des renseignements sur les quantités. Peut-être M. Segal voudrait faire des commentaires à ce sujet.

**M. Segal:** Je devrais me référer ici au rapport en deux volumes intitulé "*Dépenses alimentaires familiales au Canada*" que je pourrais fournir. Il figure dans notre catalogue sous le numéro 62532 et il constitue une mine d'informations sur les habitudes de consommation alimentaire des Canadiens pendant l'année 1969. Il ne nous donne pas que des renseignements sur les dépenses mais également sur les quantités consommées.

**M. Fleming:** Très bien. Cependant, ceci pourra peut-être entraîner un problème car pendant cette période 1971-1972, il y a eu une augmentation rapide des prix alimentaires. Selon vos graphiques, nous travaillons sur des données de 1969 que nous pouvons analyser. Nous ne pourrions donc pas les rattacher aux douze derniers mois...

**Mme Ostry:** Je dois dire que l'enquête de 1969 était énorme et qu'il est évident que nous ne la reprendrons pas chaque année.

**M. Fleming:** Je passe à la page 16, tableau A-1. Considérant la courbe des variations de la part alimentaire, si l'augmentation depuis 1967 était constante plutôt que variable, pouvez-vous nous dire où nous arriverions? Selon moi, nous arriverions exactement au point où nous en sommes maintenant.

**M. Segal:** Pouvez-vous examiner le tableau suivant?

**M. Fleming:** Oui.

**M. Segal:** Le tableau suivant se trouve à la page 10. Il vous donne les renseignements mensuels depuis 1967. Bien sûr, vous comprendrez que le point de départ est 1961, qui ne figure pas sur le tableau. La trajectoire finale des courbes est évidemment influencée par leur point d'origine.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Monsieur le président, me permettriez-vous de poser une question supplémentaire?

**Le président:** Oui.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Tout en restant sur le même tableau, je remarque qu'au mois de juillet l'indice augmente de manière très régulière par rapport à la période de 12 mois.

**M. Segal:** De quel indice parlez-vous?

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Je parle de A-2.

**M. Segal:** Oui.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Comment expliquez-vous cela?

**M. Segal:** Il s'agit là du mouvement saisonnier des prix alimentaires, qui correspond essentiellement aux augmentations saisonnières de produits frais.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Lorsque nous produisons plus, les prix augmentent?

**M. Segal:** Oui. Par exemple, ceci a été partiellement expliqué en ce qui concerne la viande de bœuf par le goût pour les grillades en plein air. Ceci se reflète dans d'autres secteurs du budget, concernant la situation des récoltes.

[Text]

**The Chairman:** Mr. Fleming.

**Mr. Fleming:** If it was averaged out, we would be at the same point, and in fact we have had a pretty good record up until the past year, when it has . . .

**Dr. Ostry:** Yes. We tried to bring that out by focusing on the shorter period of time.

• 1220

**Mr. Fleming:** If I can move to pages 23 and 24, please, to Chart A-5.1 and A-5.2, and the comparatives for December 1970-1971 and December 1971-1972. I know there have been some press reports on this but, as one of my colleagues said a few moments ago, we do not want to just accept what the press has said. We have it here before us, and it is interesting to see that, in the beef area, there was very little increase in the most expensive types of beef; for instance, sirloin steak and prime roast. Yet there was a quite tremendous increase, in 1971-72 in hamburger and beef liver; that is, in the retail prices. I am wondering if you people know of any explanation for this?

**Mr. Segal:** Yes. In point of fact, that observation was made in a press report and we did a little analysis of it. That is what I am looking for at the moment.

**Mr. Fleming:** I want to carry on with this point with regard to sausage, bacon and so on, and also with base vegetables like potatoes, onions, turnips and cabbage—very basic commodities that lower income people would seek out. They all seem to show the greatest increase in this 1971-72 period.

**Mr. Segal:** I just wanted to observe, first of all, as was mentioned in another context earlier, that what you have here are two measurements of price change, each over two selected months. They are not averaged out through the year: they are merely a comparison of the price in December of one year with the price in December of the next year; and they are influenced by any erratic specials, any unusual circumstances, on any item in either one of the given months.

In examining the movement of sirloin steak and hamburger over the period in question—and we were looking at the period December 1971 to December 1972, which was the published material—we found, on the basis of both these items equalling 100 in December, 1971, that both of them had moved up by about 12 per cent in August of 1972.

However, between August and December, 1972, while hamburger prices continued to climb, sirloin steak fell, on average, each month, up to and including November. Specials, in our view, is the sense that one might happen to hit during the first week of the month, which is when we do our pricing, would likely be the cause of this particular, if you like, aberration in relative price movement. That, in effect, is the reason why an over-all comparison of just simply a pair of months may be a little upsetting.

**Mr. Fleming:** So, some time later, when we are talking to the food chains, is when we have to find our explanation for that.

But what about on the vegetable side? I do not see people having specials on onions, potatoes, turnips and cabbage.

[Interpretation]

**Le président:** Monsieur Fleming.

**M. Fleming:** Si l'on faisait une moyenne, nous en serions au même point et la situation a été relativement bonne jusqu'à l'an dernier, lorsqu'elle . . .

**Mme Ostry:** Oui, nous avons essayé de faire ressortir cela en nous attachant à des périodes plus courtes.

**M. Fleming:** Je vous renvoie aux pages 23 et 24, tableau A-5.1 et A-5.2 et aux chiffres comparatifs pour décembre 1970-1971 et décembre 1971-1972. Je sais qu'il y a eu des articles de presse à ce sujet mais, comme député l'a dit il y a quelques instants, on ne peut pas toujours se contenter de croire de ce que dit la presse. Nous avons tous les chiffres ici et il est intéressant de noter que, en ce qui concerne le bœuf, le prix des morceaux les plus chers n'a que peu augmenté, comme par exemple le steak de surlonge et le filet. Par contre, 1971-1972 a connu une augmentation énorme du prix de détail de la viande à hamburger et du foie de bœuf; pouvez-vous nous en indiquer les raisons?

**M. Segal:** Oui. En fait, un article de presse a souligné cette caractéristique et nous l'avons étudiée. C'est cela que nous étudions pour le moment.

**M. Fleming:** A cet égard, j'aimerais également que nous parlions des saucisses, du bacon etc., ainsi que des principaux légumes tels que les pommes de terre, les oignons, les navets et les choux; il s'agit là de produits de grande consommation et qu'achètent les gens à faible revenu. De 1971 à 1972, ce sont surtout ces produits-là qui semblent avoir le plus augmentés.

**M. Segal:** Je veux tout d'abord remarquer, mais cela a déjà été dit précédemment dans un autre contexte, que nous avons ici deux relevés de prix effectués à une période arbitraire à 12 mois d'intervalle. Il ne s'agit pas d'une moyenne pour l'année, mais simplement d'une comparaison entre les prix du mois de décembre d'une année avec les prix du mois de décembre de l'année suivante; les prix, dans ces conditions, sont bien sûr influencés par des facteurs particuliers, des situations inhabituelles qui peuvent affecter le prix de l'un ou l'autre produit au cours de ces deux mois.

En étudiant l'évolution du prix du steak de surlonge et de la viande à hamburger pendant la période en question—ici de la période qui s'étend de décembre 1971 à décembre 1972, nous avons constaté que le prix de ces deux produits était passé de l'indice 100 en décembre 1971 à l'indice 112 en août 1972, soit une augmentation de 12 p. 100.

Toutefois, de août à décembre 1972, tandis que les prix de la viande hachée ont continué à grimper, celui du steak de surlonge a baissé en moyenne chaque mois jusqu'en novembre. A notre sens, des offres spéciales intervenant dans la première semaine de chaque mois, c'est-à-dire au moment où nous effectuons nos relevés, sont la cause probable de ce comportement aberrant des prix. C'est la raison pour laquelle une comparaison générale des prix sur la base de deux mois donne des résultats quelque peu erronés.

**M. Fleming:** Ainsi, il nous faudra trouver l'explication de ce phénomène lorsque comparaitront les responsables de magasins à succursales multiples.

Mais qu'en est-il des légumes? Je vois mal les détaillants faisant des offres spéciales sur les oignons, les pommes de terre, les navets et les choux.



## [Texte]

**Mr. Segal:** These prices, of course, are extremely volatile. They do not necessarily peak and trough at the same month each year. The supply situation is such that you may, in a particular December, have a relative abundance and, in another December, have a relative shortage; and this can lead to very extreme movements at the individual item level.

I would like to suggest to you that, to overcome this volatility, you might find it more useful to have a look at the meat, fish and poultry index, or at the beef index, and at the fresh fruits and vegetables index, this type of thing, rather than at the individual item. The individual item, of course, is of interest to the person who is buying the item in a particular period of time but it does not lend itself to...

**Mr. Fleming:** You cannot draw any raw assumption from a particular item here?

**Mr. Segal:** Quite right.

**Mr. Fleming:** So I cannot look at this and say that for some reason, they are pushing up the price of hamburger; and it is not justly so, because sirloin steak is not going up? You cannot draw that conclusion from it?

**Mr. Segal:** No, no.

**Dr. Ostry:** What you could do, presumably, is look at the month-to-month index which is published in here?

**Mr. Segal:** Yes.

**Mr. Fleming:** And see the breakdown and whether it is gradual or not?

**Mr. Segal:** Yes.

**Mr. Lawrence:** A supplementary on that, Mr. Chairman. One of the last releases put out by Statistics Canada tend to prove that the price of food lower income groups more likely would buy increased, proportionately more, in the last eight or nine months, than did the higher-priced cuts of meat? I am referring specifically to hamburger in relation to steak.

• (1225)

**Mr. Segal:** I think perhaps she was merely referring to a listing of virtually all the items we price each month in the Consumer Price Index and the indication of how each of these items has moved from December, 1971 to December, 1972. We have not drawn any inferences from that particular pair of movements.

**Dr. Ostry:** If I may add something that I think would be of interest to the Committee, in the very detailed information that we have from the 1969 survey, which was based on food diaries, one of the findings of most interest to us is the surprising lack of variability in food expenditure, both in terms of quantity and quality, among differing income groups. We expected to find very large differences between the lower, the intermediate and the higher income groups, but we did not find this. I should add, however, that once you get into the lowest 10 or 12 per cent of that income distribution the group is very heterogeneous and the sample is not large enough to create homogeneous categories. So one would have a lower level of confidence in looking at those figures. In other words, the lower income groups do not eat markedly more hamburger and less of something else than do the intermediate and higher income groups.

## [Interprétation]

**M. Segal:** Bien entendu, les prix de ces produits sont extrêmement variables. Ils n'atteignent pas le sommet pendant le même mois de chaque année. La situation de l'offre est telle qu'elle peut avoir une abondance relative au cours du mois de décembre d'une année et une pénurie relative l'année suivante; cela peut entraîner des mouvements de prix d'une grande ampleur au niveau de la vente au détail.

Je pense qu'on pourrait tirer des conclusions plus variables en regardant les productions des prix des grandes catégories de denrées alimentaires, telles que viande, poisson ou volaille ou encore fruits et légumes frais plutôt qu'en s'attachant aux produits individuels qui composent ces catégories. Bien sûr le prix d'un produit donné intéresse directement le consommateur mais il ne se prête pas à...

**M. Fleming:** On ne peut donc pas tirer de conclusion valable de l'évolution du prix d'un produit donné?

**M. Segal:** C'est exact.

**M. Fleming:** Je ne peux donc pas prendre un produit et dire que l'on gonfle le prix de la viande et cela de façon non justifiée puisque le steak de surlonge reste inchangé? On ne peut pas tirer de telles conclusions?

**M. Segal:** Non.

**Mme Ostry:** Peut-être faudrait-il plutôt s'attacher à l'indice mensuel qui est publié ici?

**M. Segal:** Oui.

**M. Fleming:** Et déterminer si l'augmentation est progressive ou non?

**M. Segal:** Oui.

**M. Lawrence:** J'ai une question supplémentaire à ce sujet, monsieur le président. Les dernières statistiques publiées par Statistique Canada tendent à prouver que le pris des denrées alimentaires les moins chères, donc celles qu'achètent de préférence les consommateurs à faible revenu, ont proportionnellement moins augmenté au cours des huit ou neuf derniers mois que les morceaux de viande plus oné-

reux? Je fais allusion principalement au prix de la viande hachée par opposition au prix du steak.

**M. Segal:** Je pense que ces chiffres figurent dans la liste pratiquement exhaustive des prix que nous publions chaque mois dans l'indice des prix à la consommation et le mouvement de ces prix de décembre 1971 à décembre 1972. Nous n'avons pas tiré de conclusion particulière de ces chiffres en particulier.

**Mme Ostry:** J'aimerais ajouter quelque chose qui intéressera le comité. La conclusion la plus intéressante qui se dégage de l'étude très détaillée que nous avons faite en 1969 sur les prix alimentaires et l'invariabilité très surprenante des dépenses de nourriture, aussi bien en termes quantitatifs que qualitatifs, des ménages appartenant aux divers groupes sociaux. Nous pensions trouver une très grande différence dans le budget consacré à la nourriture parmi les catégories sociales inférieures, moyennes et supérieures, mais cela n'a pas été le cas. Je dois ajouter, toutefois, que les 10 ou 12 p. 100 inférieurs de la gamme de revenu forment un groupe très hétérogène et que notre étude n'a pas porté sur un échantillonnage suffisamment important pour pouvoir y distinguer des catégories cohérentes. La marge d'erreur de ces derniers chiffres est donc plus importante. En d'autres termes, les gens à faible revenu ne mangent pas sensiblement plus de hamburgers et moins d'autres choses que ceux qui appartiennent à des catégories sociales plus élevées.

[Text]

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Dr. Ostry, in your brief, you mention the fact that the basket for the current Consumer Price Index is based on the actual expenditures in 1957 of families encompassing a certain number of individuals. Does this include families of all income groups lumped together?

**Dr. Ostry:** There is a weighting system that would represent the weighting of different income groups within that target policy area.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** But, in general, the Consumer Price Index is based on the average family made up of a certain number of individuals.

I think when you get to food prices another breakdown becomes of major importance, namely the breakdown into income groups. I note from Statistics Canada that different income groups spend different percentages of their disposable income on food. I note that in 1969 those people under \$3,000 spent 27.9 per cent of their disposable income on food whereas people with over \$15,000 income spent 13.4 per cent, which of course meant that in the latter case there was much more left over for other things.

Dr. Ostry, will you tell us what has happened to these figures over the past 10 years? We know what they were for 1969, but I would like to know the proportion of disposable income spent on food 10 years ago compared with what the percentage is now, first for people in the income group of \$3,000 and less and, second, those in the \$15,000 income group.

**Dr. Ostry:** I think we can give you some information, Mrs. MacInnis, but I would like to explain some of the difficulties.

The 1969 survey was the largest survey we have ever taken. We were, therefore, able—and we designed it for this purpose—to get a much better perception of the kind of thing you are talking about, detailed information on the way the different income groups spent their money. The 1957 survey which you would want to compare it with was a far smaller sample, and therefore we might not be able to get as much detail. I am certain, unless I am corrected, that we can give you some information, and the information you want is the proportion of the total expenditure which is spent on food by some group's income-size category. Is that correct?

• 1230

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Yes, and you could take it back if you would. If you have the figures I would like it for, say, 10 years ago versus now, and maybe 20 years ago if you like versus now.

**Dr. Ostry:** I do not know how much information we have from the 1947 survey, but I can check.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Well if it does go back, take the families of the two categories of people, up to \$3,000 and less.

**Dr. Ostry:** Well may I just say something about that?

When you get into the very lowest category, as I have explained and I will try to explain it more carefully, that lowest category is made up by and large—and I am over simplifying—of two main groups of people. One group consists of people who are living largely on transfer payments, and by and large, are heavily represented by old

[Interpretation]

**Mme MacInnis:** Dans votre mémoire, vous mentionnez que l'indice des prix à la consommation est fondé sur les dépenses effectives en 1957 de familles comportant un certain nombre de membres. On n'a pas établi à cet égard de distinction suivant le revenu de ces familles?

**Mme Ostry:** Nous avons un système de pondération qui tient compte de l'échelonnement des revenus parmi ces groupes de consommateurs.

**Mme MacInnis:** Mais, de façon générale, l'indice des prix à la consommation est fondé sur les achats d'une famille moyenne se composant d'un certain nombre de membres.

Je pense que lorsqu'il s'agit du prix des denrées alimentaires, il faut établir des distinctions tenant compte du revenu des ménages. Les chiffres publiés par Statistique Canada montrent que les ménages disposant d'un revenu différent consacrent des pourcentages variables de leur budget à l'alimentation. Ainsi, en 1969, les ménages gagnant moins de \$3,000 par mois dépensaient 27.9 p. 100 de leur budget pour l'alimentation alors que les ménages ayant un revenu de plus de \$15,000 n'y consacraient que 13.4 p. 100. Cela signifie que dans le premier cas les ménages n'ont plus grand-chose à dépenser pour d'autres choses.

J'aimerais que vous nous indiquiez l'évolution de ces chiffres au cours des dix dernières années. Nous savons ce qu'ils étaient en 1969 mais nous aimerions savoir quel pourcentage des revenus était consacré à l'alimentation il y a dix ans et quel est ce chiffre maintenant, tout d'abord pour ceux qui disposent d'un revenu de moins de \$3,000 et ensuite pour ceux qui disposent d'un revenu de plus de \$15,000.

**Mme Ostry:** Nous pouvons vous donner certains chiffres, madame MacInnis, mais je voudrais tout d'abord vous expliquer les difficultés que pose leur interprétation.

L'étude de 1969 est la plus importante que nous ayons jamais faite. Nous étions donc en mesure, et c'était là notre objectif, d'obtenir une bien meilleure vue et des données bien plus détaillées sur la répartition du budget des divers groupes sociaux. L'enquête de 1967 que vous pourriez utiliser comme comparaison portait sur un échantillon beaucoup plus réduit, et peut-être serait-il ainsi plus difficile d'en obtenir autant de détails. Je suis sûr, sauf preuve du contraire, que nous pouvons vous donner des informations, et ce que vous voulez savoir c'est la proportion des dépenses globales consacrées à l'alimentation par certains groupes de revenus. Est-ce correct?

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Oui, et si vous aviez les chiffres, j'aimerais une comparaison des dépenses d'il y a dix ans à celles de maintenant, et peut-être des dépenses d'il y a 20 ans à celles d'aujourd'hui.

**Mme Ostry:** Je ne sais pas quels sont les renseignements que nous a fournis l'enquête de 1947, mais je peux vérifier.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Eh bien si la rétrospective est possible et si l'on tient compte de familles des deux catégories de personnes dont les revenus sont égaux ou inférieurs à \$3,000.

**Mme Ostry:** Puis-je faire une remarque à ce sujet?

Lorsque l'on considère les catégories inférieures, comme je l'ai expliqué et m'apprête à l'expliquer avec plus de détails, ces catégories inférieures sont composées  *grosso modo* —et je simplifie—de deux groupes principaux de personnes. Dans le premier groupe se trouvent essentiellement des personnes dont les revenus proviennent de trans-



## [Texte]

age pensioners. The other group—and again I am over simplifying—consists of families sometimes with a single head, sometimes with two parents present, with a fairly substantial number of children. That is the other group.

Obviously the pattern of expenditure of two such heterogeneous groups in this low end of the income distribution would be very different because of the family size and the characteristics of the families. Even in the 1969 survey, which was the largest survey we have ever made and among the largest surveys of its kind in the world, because of the heterogeneity of that group and because it is a sample survey, the quality of that information is not as high as it is for the very substantial numbers in the other income category. That would be *a fortiori* true of the much smaller sample surveys in the earlier years. I will try to give you as much information as we can, but it must be kept in mind that the information will not have the same degree of quality, and therefore the same level of confidence cannot be put on it as the other kinds of information.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Thank you.

This leads to my second question. I hear that the bases for the new Consumer Price Index are now under review. Would Dr. Ostry think it would be valuable to segregate or at least to make a new basis of breakdown on the basis of income rather than whether they live in the city or the country or that type of thing? I do not mean to rule that out, but should there not be some recognition taken at different income levels in dealing with the grocery basket on which the consumer price income is based?

**Dr. Ostry:** I think Mrs. MacInnis is raising a very interesting point. The index, the CPI which is a widely used index, is quite naturally based on a large group of families who have rather homogeneous spending patterns and therefore by definition it is designed to, and does, exclude those families who have "unusual", in a statistical sense, expenditure patterns. However, as I understand your question, you are asking whether it would not be useful for a variety of reasons to have price indexes which reflect the basket of goods that is purchased by families defined by income category, and presumably the most important of these groups would be the low-income families.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Yes, I would amend your statement by one word: I would not say it would be useful, I would say it would be essential to get a correct picture of the spending patterns of Canadian families under today's conditions.

Now may I go on with another question?

**Dr. Ostry:** Could I just tell you that the spending patterns are one thing, and we will provide you with that information. The construction of a price index is another matter, and we have launched work on that. We are hoping that the work will proceed. It is a CPI, if you like, for differing income groups, and that work has begun. We have had one study of a feasibility nature prepared on that and we hope that the work will proceed.

## [Interprétation]

fert et ce sont d'une façon générale des retraités. Dans l'autre groupe,—et de nouveau je simplifie,—on trouve des familles qui ne comptent parfois qu'un seul parent, parfois deux, et dont le nombre d'enfants est important. Tel est le second groupe.

Évidemment, pour ces deux groupes hétérogènes appartenant aux catégories de revenus les plus faibles des dépenses dépendent essentiellement de la taille et des caractéristiques de la famille. Même dans l'enquête de 1969 qui a été la plus importante que nous ayons effectuée et la plus importante en son genre dans le monde, en raison du caractère hétérogène de ce groupe et parce qu'il s'agit d'un sondage, les renseignements recueillis ne sont pas d'aussi bonne qualité que ceux fournis par les autres catégories de revenus où le nombre d'individus est plus important. A fortiori, ceci serait vrai des enquêtes encore plus restreintes menées au cours des années précédentes. Nous essaierons de vous communiquer autant de renseignements que possible, mais il faut se souvenir que ces renseignements n'auront pas la même qualité, et par conséquent on ne saurait s'y fier de la même façon que pour des renseignements d'une autre nature.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Je vous remercie.

Ceci m'amène à ma seconde question. Je crois savoir que l'on revise à présent les fondements du nouvel indice des prix à la consommation. Madame Ostry pense-t-elle qu'il serait préférable d'établir des catégories ou du moins de faire une différence en fonction des revenus plutôt qu'en fonction du lieu de résidence, zone urbaine ou rurale? Je n'écarte pas absolument cette deuxième catégorie, mais ne devrions-nous pas attacher davantage d'importance aux différents niveaux de revenus lorsque l'on examine le contenu du panier de la ménagère en fonction duquel on établit le pouvoir d'achat du consommateur?

**Mme Ostry:** Je pense que Mme MacInnis soulève un problème très intéressant. L'indice, ou CPI, qui est largement utilisé, est tout naturellement fondé sur un groupe de familles important dont le schéma de dépenses est assez homogène et par conséquent il vise par définition à exclure les familles dont les schémas de dépenses sont d'un point de vue statistique « inhabituel ». Toutefois, si je comprends votre question, vous demandez s'il ne serait pas plus utile pour de nombreuses raisons d'établir des indices de prix en fonction des articles d'alimentation achetés par les familles appartenant à différents groupes de revenus, et il est à supposer que le plus important de ces groupes serait constitué de familles à faible revenu.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Oui, à un mot près, c'est juste: il serait non pas utile mais essentiel d'obtenir un aperçu exact des schémas de dépenses des familles canadiennes en fonction des conditions d'aujourd'hui.

Puis-je à présent vous poser une autre question?

**Mme Ostry:** Permettez-moi de vous faire remarquer que le schéma des dépenses n'est qu'un élément, et nous vous donnerons les renseignements s'y rapportant. L'établissement d'un indice des prix est un autre élément, et nous avons déjà commencé à y travailler. Nous espérons que le travail se poursuivra. Si vous voulez, cet indice des prix à la consommation est fonction des différents groupes de revenus, et cette étude a déjà commencé. Nous avons mené

une étude sur le caractère pratique de cet élément et nous espérons que le travail se poursuivra.

[Text]

**Mr. Lawrence:** A supplementary to that, Mr. Chairman. The American index produces a great volume of statistics based on occupation and I know this has been a criticism of the Canadian index. Obviously you have not had the staff and the money to do it. But when someone is trying to look at a valid comparison between the Americans and ourselves in this field, we do not have that information.

**Dr. Ostry:** Mr. Lawrence, I am not aware that the consumer price indexes of the U.S. are based on occupation.

**The Chairman:** Mrs. MacInnis, I am sorry.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mr. Chairman, regardless of the other categories, I want to emphasize the point that I think income is a vital one.

In the breakdown of the food basket, I am glad to hear that it is under review. It is composed of 300 food items according to the sheet.

**Mr. Segal:** Approximately 100 food items, 300 items prior to . . .

**Dr. Ostry:** Three hundred items.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Three hundred items, all right. It seems to me that Dr. Ostry made a very good point earlier in saying that nutrition needs should be considered as being vital. Are these items now based on nutrition needs? Is there a nutritional balance in calculating the present food basket?

**Dr. Ostry:** No, the present food basket and the whole orientation is based on empirical information on what people do rather than on what people ought to do. The construction of a nutritionally adequate diet would be a normative index and, as I explained, we would have to get that detailed information concerning what is nutritionally adequate, detailed information about nutritional equivalents which we could then price out. But that would be a different kind of index than the one we now produce.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** May I suggest that, when the indexes are under review, perhaps one of the major considerations ought to be those food elements that are essential in making a nutritionally satisfying diet for Canadian families, a diet which also satisfies the demands for health and energy. Could this not be considered as desirable when making up the new indexes?

**Dr. Ostry:** In the making up of the new indexes, we would proceed in the way in which we have done; the index reflects the basket of actual expenditure of this particular modal family group. I would agree with you that an expansion of the kind of information we produce in both directions that we have discussed, that is indexes which relate to the expenditure pattern of particular income categories, or information relating to, say, nutritionally adequate expenditures, budgets, these are both directions, which I agree with you, are important.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Thank you. Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** May I point out to the Committee that we have an open date on February 15. I still have a whole list of questioners and some have indicated that they wanted to question. Does the Committee wish to have Dr. Ostry and her staff back on February 15? Does that meet with the general agreement of the Committee?

[Interpretation]

**M. Lawrence:** Monsieur le président, j'ai une question supplémentaire. L'indice américain donne lieu à de nombreuses statistiques fondées sur la profession et on a reproché à l'indice canadien de ne pas en tenir compte. Évidemment, vous n'aviez ni le personnel ni l'argent pour le faire. Mais lorsqu'on cherche à comparer objectivement nos efforts avec ceux des Américains dans ce domaine, il nous manque ces renseignements.

**Mme Ostry:** Monsieur Lawrence, j'ignore que les indices des prix à la consommation aux États-Unis sont fondés sur la profession.

**Le président:** Madame MacInnis, je suis désolé.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Abstraction faite des autres catégories, je voudrais souligner le fait que le revenu est un élément essentiel.

Je suis satisfaite de voir que l'on revise à présent la composition du panier de la ménagère. Selon la liste dressée il s'y trouve trois cents articles alimentaires.

**M. Segal:** Environ cent articles alimentaires, trois cent articles avant . . .

**Mme Ostry:** Trois cents articles.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Trois cents articles, c'est exact. Mme Ostry a fort judicieusement fait remarquer que les besoins alimentaires devaient être considérés comme les plus importants. Ces articles correspondent-ils à présent aux besoins alimentaires? Pense-t-on à l'équilibre diététique en évaluant à présent le contenu du panier de la ménagère?

**Mme Ostry:** Non, dans l'ensemble on se fonde uniquement sur des renseignements empiriques, c'est-à-dire qu'on s'intéresse à ce que les gens font plutôt qu'à ce qu'ils devraient faire. L'établissement d'un régime alimentaire équilibré nous donnerait des normes, et comme je l'ai expliqué, il nous faudrait obtenir des renseignements détaillés sur la diététique, notamment les équivalents nutritifs sur lesquels nous pourrions ensuite mettre des prix. Il s'agirait alors d'un indice différent de celui que nous produisons à présent.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Puis-je suggérer qu'en examinant les indices, on s'attache davantage aux éléments indispensables qui devraient constituer un régime équilibré du point de vue nutritif et valable pour les familles canadiennes, compte tenu également des facteurs santé et énergie. Ne serait-ce pas souhaitable de fixer aussi les nouveaux indices?

**Mme Ostry:** Nous établirons les nouveaux indices de la même façon qu'auparavant; l'indice reflète les dépenses réelles de ce groupe particulier de familles. Je reconnais avec vous l'importance de développer les renseignements que nous produisons dans les deux directions mentionnées, à savoir les indices qui se rapportent au schéma de dépenses de certaines catégories de revenu, et les renseignements sur les dépenses et les budgets adéquats d'un point de vue diététique.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Je vous remercie. Je vous remercie, monsieur le président.

**Le président:** Puis-je faire remarquer au Comité que la date du 15 février n'est pas définitive. J'ai encore le nom de plusieurs personnes qui veulent poser des questions. Le Comité désire-t-il que Mme Ostry et ses collaborateurs reviennent le 15 février? Les membres du Comité sont-ils tous d'accord à ce sujet?



## [Texte]

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mr. Chairman, I would like to see, in view of Mr. Penner's line of questioning this morning, consideration given to having a proper nutritionist here representing a nutrition organization. Statistics are important for further questioning, but I would like to make sure we include a nutritionist in our schedule.

**Mr. Gleave:** Mr. Chairman.

**The Chairman:** Mr. Gleave.

• 1240

**Mr. Gleave:** I would question that procedure. The day may be open now. However, as a Committee we have publicly invited people to make representations to us and undoubtedly in the very near future many will apply to appear before us; while you may look at an open day at this time, some of those applications may well be for that date.

**The Chairman:** The problem with February 15, Mr. Gleave, is that everybody seems to want to come later, at the end of February or in the middle of March. They are prepared to submit briefs; we have contacted them and we have several confirmed now. But one we had scheduled for February 15 said it was just impossible to prepare the brief and be present at that time.

**Mr. Gleave:** Would Manitoba be prepared to come on February 15?

**The Chairman:** I just got their telegram yesterday. I would be prepared to contact them, but I am in the hands of the Committee. It seems to me that there are more questioners of statistics and I am really looking for direction as to whether you would like to have Dr. Ostry and her staff back a week from today.

**Mr. Fleming:** Mr. Chairman, this is the launching point, surely, of everything that goes on from here. This is the agency of the Government of Canada that tells us what the situation is and we are certain we have to start from this point. If we have not had a thorough investigation of this—and I know time is of the essence—how can we go on and responsibly talk to others?

**The Chairman:** Mr. Penner.

**Mr. Penner:** Mr. Chairman, I just want to get one supplementary into Mrs. MacInnis' line of questioning before we leave...

**The Chairman:** Yes, Mr. Atkey.

**Mr. Atkey:** Mr. Chairman, then why can we not compromise and have Dr. Ostry back perhaps for an hour on February 15 and then there will be the rest of the morning for, say, the Government of Manitoba or for any other interested party that comes forward?

**The Chairman:** Great suggestion; thank you, Mr. Atkey.

**Mr. Saltsman:** Mr. Chairman, a great deal of what is valuable in Dr. Ostry's presentation is before us in the very comprehensive outline that she has given us and the questions, valuable and important as they are, merely relate to that particular brief.

While I am sure that further questioning would bring out some useful information, there is a matter of time for the Committee and we must make an attempt in that short period to get as broad a representation before us as possible. For that reason I suggest that we try to have other

## [Interprétation]

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Monsieur le président, à la suite des questions posées ce matin par M. Penner, j'aimerais que l'on fasse venir un diététicien qui représenterait ici une organisation chargée de l'hygiène alimentaire. Les statistiques sont importantes pour les questions à venir, mais j'aimerais que nous puissions nous adresser à un diététicien.

**M. Gleave:** Monsieur le président.

**Le président:** Monsieur Gleave.

**M. Gleave:** Je conteste cette procédure. Sans doute la date n'est-elle pas encore définitive. Comme le Comité a invité publiquement les gens à présenter leurs doléances dans un avenir immédiat nombreux seront ceux qui demanderont à comparaître devant nous; vous préférez ne pas considérer cette date comme définitive mais peut-être que certaines demandes coïncident avec elle.

**Le président:** Le problème, monsieur Gleave, c'est que tout le monde semble vouloir venir après le 15 février, à la fin du mois ou au milieu de mars. Ces personnes sont prêtes à présenter des mémoires, nous les avons contactées et plusieurs d'entre elles nous l'ont confirmé. Mais l'une d'entre elles que nous avions prévu d'entendre le 15 février a déclaré qu'il lui serait impossible de rédiger le mémoire pour cette même date.

**M. Gleave:** Le Manitoba sera-t-il prêt à venir le 15 février?

**Le président:** J'ai reçu leur télégramme hier. Je serais prêt à entrer en contact avec eux, mais je m'en remets au Comité. Il me semble qu'il y a davantage de questions concernant les statistiques et en fait j'aimerais savoir si vous désireriez que Mme Ostry et ses collaborateurs reviennent dans huit jours.

**M. Fleming:** Monsieur le président, c'est assurément le point de départ de tout ce qui se produit ici même. Il appartient à ce ministère de nous dire quelle est la situation et nous devons partir de ces renseignements. Si nous n'attendons pas les résultats d'une étude approfondie, et je sais que le temps est le facteur clé, comment pouvons-nous nous adresser d'une façon responsable aux autres personnes?

**Le président:** Monsieur Penner.

**M. Penner:** Monsieur le président, avant que nous ajournions, j'aimerais poser une question supplémentaire à celle posée par Mme MacInnis.

**Le président:** Oui, monsieur Atkey.

**M. Atkey:** Monsieur le président, pourquoi ne pourrions-nous pas utiliser un compromis et demander à madame Ostry de revenir peut-être pour une heure le 15 février permettant ainsi au gouvernement et aux autres partis intéressés d'utiliser le reste de la matinée?

**Le président:** Excellente suggestion, je vous en remercie, monsieur Atkey.

**M. Saltsman:** Monsieur le président, nous avons à présent l'essentiel du rapport de Mme Ostry grâce à l'aperçu global qu'elle nous en a donné, et les questions, importantes et essentielles se rapportent simplement à ce mémoire particulier.

Bien que d'autres questions révéleraient sûrement des renseignements importants, il faut tenir compte du temps et faire en sorte que le Comité puisse pendant cette courte période obtenir un aperçu aussi général que possible. Pour cette raison, je propose que nous demandions à d'autres

[Text]

witnesses before us next Thursday rather than bring back the people from Statistics Canada.

**Mr. Gleave:** Accepting Mr. Saltsman's suggestion, would Dr. Ostry be prepared to have someone from her staff present at each meeting so if expert information were needed it would be available at the time?

**Mr. McGrath:** I think that should be settled in the steering committee, Mr. Chairman; that is why we have the steering committee.

**The Chairman:** All right, fine. Then we will terminate the questioning at this time and we will call Statistics Canada back on February 15 for the first hour.

**Mr. Horner (Crowfoot):** You are not terminating the questioning now, are you? I thought you were going to allow me my 10 minutes?

**Mr. McGrath:** No, you are too late.

**The Chairman:** It is a question of time, Mr. Horner and we do not have time to hear everybody. There are five or six more still on the list.

**Mr. Horner (Crowfoot):** I want to pose a couple of questions to Dr. Ostry asking her to bring further information to the Committee, either to table it with the Committee or bring it back when she appears again, if she does appear again.

**The Chairman:** What we suggested at the last meeting, Mr. Horner, was that people who wanted information on specific areas call Dr. Ostry's office and indicate specifically what they wanted. In that way she would be . . .

**Mr. Horner (Crowfoot):** The brief that she has given us is good, but the omissions are glaring.

**The Chairman:** Well, that is fine. I think if there are omissions that you want to see covered, this is the grand opportunity for you to come in with them.

**Mr. Horner (Crowfoot):** How late are we going to sit? Until 1 o'clock.

**The Chairman:** I would think until 1 o'clock.

**Mr. Horner (Crowfoot):** Then I should have my 10 minutes.

**The Chairman:** We still have a motion on the floor, Mr. Horner; that is the problem.

**Mr. Whicher:** If there is a motion, may I raise a point of order?

**The Chairman:** Yes.

• 1245

**Mr. Whicher:** While everything has been excellent this morning and the information has given us a great background, when we have to give the report in there are some things I should like to suggest to the steering committee that we bring forth.

As Mr. Horner said, the omissions of wanted information in this brief are glaring. Mr. Gleave hit the nail on the head earlier this morning when he asked about the actual farm price and then about the transportation costs. Surely what we want to know is how much the farm price has gone up over the last five years or ten years; how much the transportation cost has gone up . . .

[Interpretation]

témoins de se présenter jeudi prochain plutôt que de faire revenir les gens du Bureau de la statistique.

**M. Gleave:** Acceptant la proposition de M. Saltsman, M<sup>me</sup> Ostry serait-elle prête à faire en sorte que l'un de ses collaborateurs assiste à chacune des réunions afin de fournir les informations qui s'avèreraient nécessaires?

**M. McGrath:** Monsieur le président, je crois que le comité directeur devrait pouvoir régler cette question; c'est sa raison d'être.

**Le président:** Très bien. Ainsi nous mettrons un terme aux questions et nous demanderons aux gens du Bureau de la statistique de revenir le 15 février pour le début de la séance.

**M. Horner (Crowfoot):** Vous n'interrompez pas les questions à présent, n'est-ce pas? Je pensais que vous alliez m'accorder dix minutes?

**M. McGrath:** Non, vous êtes trop en retard.

**Le président:** C'est une question de temps, monsieur Horner, et nous n'aurons simplement pas le temps d'écouter tout le monde. J'ai encore le nom de cinq ou six personnes sur ma liste.

**M. Horner (Crowfoot):** J'aimerais poser quelques questions à M<sup>me</sup> Ostry lui demandant de fournir d'autres renseignements au Comité, soit maintenant soit lorsqu'elle reviendra, si jamais elle revient.

**Le président:** Au cours de la dernière réunion, monsieur Horner, nous avons proposé que les personnes qui voudraient des renseignements sur des domaines particuliers appellent le bureau de M<sup>me</sup> Ostry. De la sorte elle pourrait . . .

**M. Horner (Crowfoot):** Le mémoire de M<sup>me</sup> Ostry est excellent, mais les omissions sont flagrantes.

**Le président:** Très bien. Si vous voulez que ces lacunes soient comblées, vous avez à présent la meilleure occasion pour le faire.

**M. Horner (Crowfoot):** Jusque quand allons-nous siéger? Une heure?

**Le président:** Je pense que nous siégerons jusqu'à une heure.

**M. Horner (Crowfoot):** Ainsi je pourrai poser mes questions.

**Le président:** Il nous reste une motion, monsieur Horner; c'est là le problème.

**M. Whicher:** Si il y a une motion, puis-je faire un appel au Règlement?

**Le président:** Oui.

**M. Whicher:** Tout a très bien marché ce matin et nous avons de bonnes bases, mais puisque nous devons faire notre rapport, il y a certaines choses que j'aimerais proposer au comité de direction.

Comme l'a dit M. Horner, il y a dans ce mémoire des omissions flagrantes sur le chapitre des renseignements. M. Gleave a frappé juste ce matin lorsqu'il a demandé le prix des produits agricoles réel et les frais de transport. Ce que nous voulons connaître c'est justement l'augmentation du prix des produits agricoles depuis les cinq ou dix dernières années, et l'augmentation des frais de transport.



[Texte]

**Mr. Horner (Crowfoot):** Is this a question?

**Mr. Whicher:** It is a point of order.

**An hon. Member:** I thought you were an expert on that, Mr. Horner.

**Mr. Whicher:** How much the processing, wholesaling and retailing costs have gone up. These are questions . . .

**The Chairman:** Mr. Whicher, you are making the same point as Mr. Horner. The point is well taken. That was why the suggestion was made at the last meeting that Statistics Canada people be here: if you had specific areas that you wanted covered, you could find out if the information was available. I strongly recommend that you do that.

**Mr. Whicher:** Dr. Ostry has told us it is not available, particularly for the increase in transportation costs from the farm to the processing plant.

**The Chairman:** It may be a recommendation to the steering committee concerning what group we might call to see if that information is available.

I am going to excuse Dr. Ostry and her staff now and we will deal with the motion.

**Mr. Penner:** Mr. Chairman, just before Dr. Ostry goes, I want to ask about the question Mrs. MacInnis was raising concerning . . .

**Mr. Horner (Crowfoot):** Mr. Chairman, when this discussion started the time was 12.35 p.m. You have taken 12 minutes which should have been mine. We have listened to a bunch of flak from all over. Either we are going to go ahead with the discussion on whom we hire or whether we hire anybody, or we are going to go ahead with the questioning period; one or the other.

**Mr. Penner:** Does the biggest voice rule this Committee, Mr. Chairman? Or is there some sort of order?

**Mr. Horner (Crowfoot):** The loudest voice, apparently . . .

**The Chairman:** No, it is not the loudest voice. But to be fair to Mr. Horner, he was next on the list and I indicated that we were cutting off the questioning. I would appreciate it if you would direct your question to Dr. Ostry.

**Mr. Penner:** You called me and I must have misunderstood you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** I am sorry.  
We have a motion on the floor:

That the Committee hire, pursuant to its term of reference, a research director and an administrator and such other staff as may, from time to time, be required.

**Mr. Gleave:** I mentioned the other day, and I am still concerned, that we have available to us an accountant or an accounting service that can examine in depth any items which members of the Committee might want. Can we assume that the appointment of a research director and staff will cover this?

[Interprétation]

**M. Horner (Crowfoot):** Est-ce une question?

**M. Whicher:** Un rappel au Règlement.

**Une voix:** Je croyais, monsieur Horner, que vous étiez un expert en la matière.

**M. Whicher:** Quelle est l'augmentation sur le prix de revient du traitement des produits, le prix de gros et le prix de détail? Ce sont des questions . . .

**Le président:** Monsieur Whicher, vous dites la même chose que M. Horner. Nous en avons pris note. C'est pour quoi lors de la dernière réunion, nous avons proposé la visite des représentants de Statistique Canada. Vous pouvez poser des questions précises, et demander si on a ces renseignements. Je vous y encourage fortement.

**M. Whicher:** Madame Ostry nous a dit que ces renseignements n'étaient pas disponibles, surtout ceux concernant l'augmentation des frais de transport entre la ferme à l'usine de transformation.

**Le président:** On pourrait peut-être recommander au comité de direction quels groupes nous pourrions convoquer afin de savoir si ces renseignements sont disponibles.

Je vais demander à Mme Ostry et à ses collaborateurs de bien vouloir nous excuser, nous allons maintenant passer à la motion.

**M. Penner:** Monsieur le président, avant le départ de Mme Ostry, j'aimerais revenir à la question de Mme MacInnis concernant . . .

**M. Horner (Crowfoot):** Monsieur le président, il était 12h.35 lorsque cette discussion a commencé. Vous avez pris les 12 minutes qui m'appartenaient. Il y a eu beaucoup de bruit de part et d'autre. De deux choses l'une ou bien nous poursuivons la discussion pour savoir qui nous allons embaucher, si nous voulons embaucher quelqu'un, ou bien nous allons passer à la période des questions.

**M. Penner:** Est-ce que dans ce comité, monsieur le président, c'est celui qui crie le plus fort qui a raison. Ou bien y a-t-il des règles?

**M. Horner (Crowfoot):** C'est apparemment celui qui crie le plus fort . . .

**Le président:** Non c'est faux. Mais pour rendre justice à M. Horner, j'admets qu'il était le suivant sur ma liste et j'ai décidé de mettre fin à la période des questions. J'aimerais que vous posiez votre question à Mme Ostry.

**M. Penner:** Vous m'avez donné la parole et je crois que je vous ai mal compris monsieur le président.

**Le président:** Je regrette.  
Nous avons une motion:

Que le comité embauche, conformément à son mandat, un directeur de recherches et un administrateur et ainsi que le personnel jugé nécessaire.

**M. Gleave:** J'ai mentionné l'autre jour, et la question m'intéresse toujours, que nous avions un comptable ou un service de comptabilité qui peut étudier en détail tous les crédits que les membres du comité voudront bien lui présenter. Devons-nous supposer que la nomination d'un directeur de recherches et du personnel nécessaire couvrira ce travail?

## [Text]

**The Chairman:** The function of the research director is to do exactly that: to determine specifically what staff this Committee feels is required. I do not feel that I, as one layman lawyer, am qualified to make that determination. The staff would include an accountant if, in the opinion of this Committee, the research director should have one.

That is why the motion, reads "... and such other staff as may, from time to time, be required". If the research director feels we need an accountant an accountant will be retained.

**Mr. McGrath:** May I speak to the motion?

**The Chairman:** Yes.

**Mr. McGrath:** Mr. Chairman, we have a lot of work to do in the next two months. We may become overwhelmed with additional research facilities, additional staff facilities, administrators and so on. I suggest to the Committee, Mr. Chairman, that this kind of help and assistance is already available to us from within the government service.

Mr. Lawrence mentioned—or was going to—the research facilities and the staff that was brought together for the Prices and Incomes Commission. We should like to be able to draw on the knowledge that has been accumulated in that area.

For us to have to start now hiring administrators and research staff and probably counsel seems to be defeating our very purpose. We have to act on that very quickly and to do that, we have to draw from the existing services available to us within the government and from the substantial information, statistical and otherwise, which has been brought together by the previous committee, by the Prices and Incomes Commission and by other committees such as the Agriculture Committee. That is my view; quite frankly I am opposed to the motion.

• 1250

**The Chairman:** Mr. Saltsman.

**Mr. Saltsman:** Mr. Chairman, I would like to speak in favour of the motion. While I was listening to Mr. McGrath in his early comments, I thought he was going to support the motion. He said we needed to act quickly; we needed to get some people. I do not think it is really important whether these people come from the government or from outside. However, it is important to act quickly to get people seconded to this Committee one way or the other. Unless we do that, the present staff and the Committee itself is just going to be so bogged down that we will not be able to perform as usefully as we might. For the very reasons Mr. McGrath mentioned, the fact that we have to act quickly, I think it is imperative that we get, at least for a start, a research director and an administrator. I think we will need an accountant once we start looking at the structure of various organizations but I presume that can wait on your suggestion that it would really be up to a research director to make the decision as to the time at which we would require other help.

**Mr. McGrath:** It would take them two months to find their way around here.

**The Chairman:** Mr. Horner.

**Mr. Horner:** Mr. Chairman, I take perhaps a little different view as to how we should proceed. I would like the Committee to outline its approach. There is no sense in hiring a research director if you do not know what you are going to ask him to research. I think the Committee should reach a consensus as to the direction in which they should

## [Interpretation]

**Le président:** C'est justement le rôle du directeur de recherches: de juger de façon précise du personnel que le comité estime nécessaire. Je ne suis qu'avocat et je ne suis pas compétent pour prendre cette décision. Le personnel comprendrait un comptable si, de l'avis du comité, le directeur de recherches devait en avoir un.

C'est pourquoi la motion se lit comme suit: ... » ainsi que le personnel jugé nécessaire». Si le directeur de recherches croit que nous avons besoin d'un comptable, les services d'un comptable seront obtenus.

**M. McGrath:** Puis-je poser une question sur cette motion?

**Le président:** Oui.

**M. McGrath:** Monsieur le président, nous avons beaucoup de travail à faire au cours des deux prochains mois. Nous serons peut-être dépassés par ces services supplémentaires de recherches, ces administrateurs et autres. Il me semble, monsieur le président, que ce genre d'aide et d'assistance nous est déjà offert par les services gouvernementaux.

M. Lawrence a mentionné, ou il était sur le point de le faire, les services de recherches et le personnel en place à la Commission des prix et des revenus. Nous aimerions pouvoir profiter de la compétence de ces gens.

Que nous commencions maintenant à embaucher des administrateurs et des chercheurs et probablement des conseillers juridiques me semble contraire à notre mandat. Il nous faut agir très vite et pour ce faire, profiter des services disponibles au gouvernement et des renseignements importants, statistiques ou autres, qui ont été recueillis par le comité précédent, par la Commission des prix et revenus et par les autres comités notamment celui de l'agriculture. C'est mon avis et très franchement je m'oppose à la motion.

**Le président:** Monsieur Saltsman.

**M. Saltsman:** Monsieur le président, j'aimerais parler en faveur de la motion. En écoutant M. McGrath, je pensais au début qu'il était en faveur de la motion. Il a souligné qu'il fallait agir rapidement, nous avons besoin d'aide. Peu importe que ces personnes viennent du gouvernement ou de l'extérieur. L'important c'est d'agir rapidement pour aider le Comité d'une façon ou d'une autre. Sans quoi le personnel actuel et le Comité lui-même s'enlisera et nous ne pourrions plus travailler de façon efficace. Pour les mêmes raisons qu'a mentionnées M. McGrath, c'est-à-dire du fait que nous devons agir rapidement, il est impératif que nous obtenions, du moins au départ, un directeur de recherche et un administrateur. A mon avis, nous aurons besoin d'un comptable dès que nous aurons commencé l'étude de la structure des diverses organisations, mais nous pouvons attendre, comme vous l'avez dit, qu'un directeur de recherche prenne la décision au moment où nous aurons besoin de cette aide.

**M. McGrath:** Il leur faudra deux mois avant de s'y reconnaître.

**Le président:** Monsieur Horner.

**M. Horner (Crowfoot):** Monsieur le président, je diffère un peu d'opinion sur la façon de procéder. J'aimerais que le Comité précise sa pensée. Cela n'a pas de sens d'embaucher un directeur de recherche si vous ne savez pas ce que vous allez lui demander de rechercher. Je pense que le Comité devrait d'abord se mettre d'accord sur l'opportu-



[Texte]

seek assistance in research. I specifically would spell out a few: transportation costs, tariffs and regulations affecting the movement of goods within Canada and into Canada in the food concept, plus the capitalization of the agricultural industry in its ability to produce efficiently or at as low a cost as possible the food that is required within Canada.

The whole question of wholesale distribution of food within Canada should also be looked into as to whether or not there are monopolies. I would like to think we could reach a common agreement on four or five specific areas and then perhaps hire specific research people to delve into the whole complex question of distribution or transportation costs in the movement of food. To me that would make sense and be a better approach than just saying that we are now going to hire a research director when we do not even know what areas we are going to have him delve into. Before we reach a hasty conclusion on this question, I think it would be wise to table it and have the steering committee consider the direction in which we want our research experts to do their work.

**Mr. Saltzman:** On a point of clarification, Mr. Chairman. Are you in favour of hiring some people? Is it just a question of what direction...

**Mr. Horner:** If you can prove to me the just cause. I do not want to hire one person more than necessary, but if you can say we are going to delve completely into the distribution at the wholesale level of food to see whether or not there is a monopolistic concept, then I will say yes, send them hither and yon across Canada and let them come back with a detailed report of how food is distributed to the retail outlets in Canada. That I would agree to; but I am not going to agree to hiring a research director without first getting a consensus as to where he should go and what he should do.

**Mr. Saltzman:** Surely, the direction of the research will be made by this Committee. Do you not want to hire a research director and then direct him as to what you want him to do?

**Mr. Horner:** Well I...

**The Chairman:** Gentlemen, please; I do not want you arguing across the floor. Mr. Fleming.

**Mr. Fleming:** Mr. Chairman, from having talked with you outside this Committee I understand that you are already receiving a tremendous amount of requests and material. I thought our researchers, if we are here to study it, would not be the ones to decide and present reports on the situation; surely the people who are coming before us will do that. In this motion, about an entire research department: we are talking about one researcher to start it, to help you get through that stuff, so that the steering committee can consider what comes when. If we get that workload off you, then surely we can decide where we should go. But at any time when we hire research staff, surely it is to prepare and help us with the material that is being fed into us rather than them initiating research themselves.

• 1255

Just one further point. I think it is a great idea to call on government officials and we can save money that way if you fellows are game for it; but we need a researcher here to help the Chairman go through the stuff.

[Interprétation]

nité de cette aide à la recherche. Je pourrais mentionner quelques éléments: les frais de transport, les tarifs et les règlements qui affectent le mouvement des marchandises au Canada ou qui entrent au Canada de même que la répercussion de l'industrie agricole quant à sa capacité de produire efficacement et au plus bas prix possible les aliments nécessaires au Canada.

Il faudrait également savoir s'il existe un monopole du commerce des aliments en gros au Canada. Peut-être pourrions-nous arriver un accord dans 4 ou 5 domaines particuliers et engager des spécialistes pour étudier en détail cette question complexe des frais de distribution ou de transport des aliments. Je pense que cela aurait du sens et que ce serait une meilleure approche que de dire tout simplement qu'il faut maintenant engager un directeur de recherche alors que nous ne savons pas dans quel domaine nous allons nous engager. Au lieu de tirer une conclusion hâtive il serait sage de demander l'avis du comité de direction sur l'orientation du travail de nos experts en recherche.

**M. Saltzman:** J'aimerais préciser, monsieur le président. Êtes-vous en faveur d'engager des gens? Est-ce simplement une question d'orientation...

**M. Horner (Crowfoot):** Si vous pouvez me prouver que la cause est juste. Je ne désire pas engager une personne de plus que nécessaire, mais si vous voulez étudier en profondeur le commerce des aliments en gros pour savoir s'il y a un monopole ou non, je réponds oui, envoyez-les ici et là et qu'ils nous reviennent avec un rapport détaillé sur la distribution des produits alimentaires aux détaillants. Je suis d'accord pour cela. Mais je ne suis pas d'accord pour engager un directeur de recherche sans savoir où il doit aller ni ce qu'il doit faire.

**M. Saltzman:** Il est entendu que l'orientation de la recherche doit se faire par l'entremise de ce comité. Ne voulez-vous pas engager un directeur de recherche pour ensuite lui dire ce qu'il doit faire?

**M. Horner (Crowfoot):** Eh bien, je...

**Le président:** Messieurs, je vous en prie, je ne veux pas d'argument. Monsieur Fleming.

**M. Fleming:** Monsieur le président, je vous ai déjà parlé en dehors du Comité et je sais que vous avez déjà reçu un grand nombre de demandes et de documents. Nous sommes ici pour les étudier et je ne crois pas que nos spécialistes soient à même de décider ou de présenter des rapports sur la situation, les gens qui sont ici vont le faire. Suivant cette notion, un département presque entier s'occupera de la recherche: nous songeons à un chercheur pour commencer, afin de mâcher le travail du comité directeur. Si nous vous débarrassons de cette tâche, nous pourrions assurément voir où nous allons. Mais quand nous embauchons du personnel de recherche, c'est pour nous aider à démêler les documents qui nous arrivent plutôt que d'entreprendre une recherche proprement dite.

Un autre point. J'estime que c'est une excellente idée de recourir aux bons offices des hauts fonctionnaires du gou-

vernement et nous pouvons épargner de l'argent de cette façon si vous-mêmes y êtes disposés. Mais nous avons besoin d'un chercheur ici pour aider le président à dépouiller les documents.

[Text]

**The Chairman:** Mr. Atkey.

**Mr. Atkey:** Mr. Chairman, I agree with the sentiments of Mr. Fleming, vis-à-vis your own work. I think it is impossible for you to carry on and function properly as Chairman without some assistance. What we call that person may be immaterial, but there are some dangers, as Mr. Horner has pointed out, in appointing a research director to function in the capacity in which some research directors of previous committees have functioned. In many cases, they guided the direction of the research and that, I think, is Mr. Horner's legitimate concern.

I could vote for a motion today that would provide you with an administrative assistant or some sort of assistant to help you handle the workload. I do not think that is a problem but I am concerned that this motion includes the term "research director". And there is also the tag-end of the motion which says: "and such other staff as may, from time to time, be required". I would like to know under what conditions and on what terms those additional persons, whether we are talking about a nutritionist, an accountant or a lawyer, would be hired.

Finally, the one matter that has not been discussed: whose decision is it as to whether to hire these people, and which people? Is it again to be the decision of the individual chairman? And is the person or group of persons to be drawn from a long list of nominees suggested by the various people around this table and decided by majority vote?

**The Chairman:** First of all, the title really does not concern me too much. I think Mr. Fleming has hit the nail on the head.

In effect what is happening is that things and briefs are coming in and they are being distributed. It was my feeling that a research director would go into all of that material and if, for example, we are to have the packagers before us, the research man would say that, on the basis of their particular brief, he would think we need someone who is an expert, who has done a thesis on packaging or something of that nature, and would then recommend to us that we use a particular person to give us a briefing on questions on the brief.

**Mr. McGrath:** What is wrong with the secretariat provided by the Committees Branch? We have two committee clerks here this morning and I am sure there is other help available to the Chair from the Committees Branch. You talk about assisting the Chairman; I thought that was the function of the Committees Branch.

**The Chairman:** It is not a question of usurping their responsibility. In effect, it is mechanical, what they do. The briefs come in, the copies are made, they are distributed; the room is arranged; the material that comes from various departments has to be gotten out to the committees—they have plenty to do. This other, in effect, is dealing with the briefs as they come in, going through them and so on. The research director, I would hope, would be someone of talent and ability who could then advise the Committee as a whole, probably in an in-camera session, prior to the questioning.

**Mr. McGrath:** But this is not the first committee that has held briefs and carried out this kind of study, and other committees are carrying on with the existing committee research facilities available to us. There are people sitting in the Prices and Incomes Commission sitting on their hands with nothing to do who have accumulated a great deal of experience and knowledge, and I think we should be calling on them.

[Interpretation]

**Le président:** Monsieur Atkey.

**M. Atkey:** Monsieur le président, je partage l'avis de M. Fleming, concernant vos propres travaux. J'estime qu'il vous est impossible de remplir vos fonctions comme il se doit sans quelque assistance. Peu importe le titre que nous donnerons à cette personne mais les dangers existent, comme M. Horner l'a souligné, dans la nomination d'un directeur de recherche qui exercerait ses fonctions comme les documentalistes qui ont secondé d'autres comités par le passé. Dans bien des cas, ils ont eu la haute main sur la direction de la recherche et je pense que c'est ce qui préoccupe M. Horner et à juste titre.

Je pourrais appuyer une motion aujourd'hui pour qu'un assistant administratif vous soit adjoint afin de vous aider dans votre tâche. Je ne pense pas que ce soit un problème mais ce qui me rebute c'est cette expression «directeur de recherche». Il y a aussi la floriture de la fin: «ainsi que le personnel nécessaire selon les besoins.» J'aimerais savoir dans quelles conditions et en quels termes ces personnes supplémentaires, qu'ils s'agissent de diététiciens, de comptables ou d'avocats, seraient embauchées.

Enfin une question n'a pas été débattue: qui embaucherait ces personnes? Le soin en reviendrait-il encore une fois au seul président? Et la personne ou le groupe de personnes serait-il désigné d'après une longue liste proposée par diverses personnes faisant partie du comité et mise au voix?

**Le président:** En premier lieu, le titre ne me concerne pas beaucoup. Je pense que M. Flemming a frappé juste.

En effet, diverses matières et mémoires arrivent et sont distribués. J'ai le sentiment qu'un directeur de recherche approfondirait cette matière, et, si les salaisons comparaissent devant nous, la personne chargée de la recherche déclarerait, suivant leur mémoire en particulier, s'il estime que nous devons consulter un expert ayant rédigé une thèse sur l'emballage ou un autre sujet de cette nature, il nous recommanderait alors de nous adresser à une personne qui nous indiquerait les questions ayant rapport au témoin.

**M. McGrath:** Pourquoi pas le secrétariat de la direction des comités? Nous avons deux secrétaires de comité ici ce matin et je suis persuadé que d'autres personnes pourraient être mis à la disposition du président par le comité directeur. Quant à seconder le président, il me semblait que c'était là la fonction de comité directeur.

**Le président:** Il n'est pas question d'usurper leurs responsabilités. En fait, cela se fait automatiquement. Les mémoires sont reçus, ils sont reproduits et redistribués; la pièce est mise en état, la matière provenant des divers ministères et services est distribuée au comité—il y a beaucoup à faire. Il faut s'occuper des mémoires, les parcourir et ainsi de suite. Le directeur de la recherche, serait, je l'espère, une personne de talent et compétente qui conseillerait le comité probablement au cours d'une session à huis clos, avant la séance.

**M. McGrath:** Mais ce n'est pas le premier comité ayant eu en mains des mémoires et poursuivi ce genre d'études. D'autres comités se contentent des moyens de recherche dont nous disposons présentement. Il y a des personnes qui siègent à la Commission des prix et revenus sans rien d'autre à faire que d'accumuler de l'expérience et des connaissances et je pense que nous devrions les mettre à contribution.



[Texte]

**The Chairman:** Mr. Penner.

**Mr. Penner:** Mr. Chairman, my information is that what Mr. McGrath says about those working for the Prices and Incomes Commission is not really so; that they are, in fact, at this time, extremely busy on assignments that have been given to them. I checked that out because I thought it was a good point when Mr. Lawrence raised it at the last meeting. In fact, they are not available; they are not sitting on their hands as has been suggested.

I think it is obvious, Mr. Chairman, that you need staff. What you call them, as you yourself said, does not matter. But you are going to be buried and so is the Committees Branch unless there is some help given to you.

At the last meeting, when Mr. Gleave talked about counsel, I think there was some misunderstanding, and that is why we voted it down. We were talking about legal counsel and Mr. Hales warned us that it would be expensive, about \$500 a day, for those who really are not worth it. Apparently Mr. Gleave did not mean that, as I now understand it. We are talking about assistance, hired assistance, for this Committee, and it seems obvious to me that we need staff.

Mr. Horner mentioned a number of important questions, as did Mr. Whicher, and we have to get on with these and get some direction; but you cannot do it. And the Committees Branch are not able to do all of these things that we want of them unless there is some help given.

I support the motion on those grounds, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Mrs. MacInnis.

• 1300

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mr. Chairman, if this is an important committee, and I believe the people across this country consider this Committee to be important, I think it is essential that we do not run a one-horse operation. I do not want vast expenditures, but I know from my experience on the previous food committee that we had to have staff. The Clerk and the assistant could not possibly have done it. I think it is important to get this thing established and to get it established now. We have already had two steering committee meetings at which we have discussed this matter. It has been discussed by a number of us and, frankly, I do not want to see meeting after meeting of this Committee, or the steering committee, go on with this matter of staff still unresolved. I do not see why we cannot settle it now. Some of the gentlemen who have been so anxious to retrench on this Committee have themselves been members of committees that have had a decent amount of staff when it was necessary. I think Mr. McGrath has been on committees—in fact, I know he has—where there was adequate staff in accordance with the importance of the committee. This is an important matter in the eyes of the Canadian people and I certainly do not think it is a time when we should, as I say, go back to horse and buggy performances when we have a chance of getting not a vast staff, but two or three well-equipped people to handle the jobs that we have, and it will snow us under if we do not get them.

**Some hon. Members:** Hear, hear!

[Interprétation]

**Le président:** Monsieur Penner.

**M. Penner:** Monsieur le président, d'après mes renseignements ce que dit M. McGrath au sujet des membres de la Commission des prix et revenus n'est pas exact; ils sont en réalité en ce moment très occupés par des attributions qui leur ont été imposées. Je m'en suis enquis, car j'ai pensé que la question était intéressante quand M. Lawrence l'a soulevée, au cours de la dernière séance. En réalité, ces personnes ne sont pas disponibles, elles ne sont pas inoccupées comme on a voulu le faire croire.

Cela me semble évident, monsieur le président que vous avez besoin de personnel, quant au titre que vous pouvez leur donner comme vous le dites vous-même cela n'a pas d'importance. Mais vous allez être submergé et la direction des comités également si vous ne recevez pas d'aide.

Lors de la dernière séance, lorsque M. Gleave a parlé de conseiller juridique, je pense qu'il y a eu un malentendu et c'est pourquoi nous avons voté contre. Nous parlons de conseiller juridique et M. Hales nous a averti que cela coûterait cher, près de 500 dollars par jour, pour des candidats qui n'en valent pas le prix. Il me semble que ce n'est pas ce que M. Gleave a voulu dire d'après ce que je comprends. Nous parlons d'aide, d'aide embauchée, pour ce comité et il me semble évident que nous avons besoin de personnel.

M. Horner a mentionné quelques questions importantes, de même que M. Whicher, et nous devons les discuter et les obtenir, mais vous ne pouvez le faire. Et le comité directeur ne peut tout faire ce que nous exigeons sans aide.

J'appuie la motion pour ces motifs monsieur le président.

**Le président:** Madame MacInnis.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Monsieur le président, si ce Comité est important, et je pense que les Canadiens en sont persuadés, il est essentiel de ne pas s'embarquer sur un petit attelage. Je ne suis pas en faveur de grandes dépenses, mais je sais par ma propre expérience pour avoir siégé dans un autre comité traitant des prix alimentaires, que nous avons besoin de personnel. Le secrétaire et son assistant ne pouvaient le faire. Je pense qu'il est important que ceci soit établi dès maintenant. Nous avons déjà eu deux séances du Comité directeur et nous en avons discuté entre nous également avec franchise et je ne vois pas pourquoi nous aurions séance sur séance du Comité ou du Comité directeur pour n'aboutir à aucune solution. Je ne vois pas pourquoi nous ne pouvons pas régler la question dès maintenant. Certains députés qui veulent couper les ailes du Comité ont eux-mêmes siégé dans des comités qui avaient un personnel administratif suffisant quand ils en ont eu besoin. Je pense que M. McGrath a fait partie de comités—en fait, je le sais—où le personnel était suffisant par rapport à l'importance du Comité. C'est une question grave aux yeux des Canadiens et je ne pense pas que ce soit le moment d'atteler la vieille ridelle quand nous avons la chance d'obtenir non pas un personnel nombreux mais deux ou trois personnes compétentes pour remplir la tâche que nous avons à faire et sans l'aide desquelles nous serons perdus.

**Des voix:** Bravo, bravo!

[Text]

**The Chairman:** Mr. Danforth.

**Mr. Danforth:** Mr. Chairman, I think we are speaking on two different approaches to this. When the Chairman introduced this subject he spoke about help to the Chairman, not help to the Committee. He spoke of a research director to peruse the briefs and to determine, perhaps, a course of action and the other expertise that might be employed to develop the briefs further. I think it is part of the responsibility of the Committee members to look into these briefs and determine where the research should be. If the Chairman needs help in running the agenda and perhaps some help in drafting the report which is necessary within two months, that is different from employing additional staff to help the Committee. The first thing I want to know, if you are talking about help for the Committee, is how is an administrator or a research man—either one—as individuals going to help me as a Committee member? I am going to be responsible for reading these briefs, studying these briefs and determining where the research shall be. Surely this is part of my responsibility as a Committee member, and if we are going to vote on hiring additional staff I as a Committee member want to know what they are going to do to me or for me, or are they primarily to help the Chairman in his capacity as Chairman of this Committee? I am not averse to this. If the Chairman needs help in his specific capacity, that is one thing, but to hire someone to take over part of my responsibility is something else, and I would have to have some say in who it should be and what his expertise should be.

**The Chairman:** Mr. Gleave.

**Mr. Gleave:** Mr. Chairman, I think we will do—that is, this Parliament and indeed this Committee—a real disservice to the Canadian public if we do less than a complete job in this Committee, or if we do a lesser job in this Committee than we could do. If this should happen the attitude of the public generally will be, “Well, nobody is able to get the answers here. If we cannot get the answers, let us quit asking the questions. We will carry on with the inadequacies that presently prevail in the information that is available to us to work and in our present distribution, production and marketing, without question.”

Even this morning I think we had indications of what we need. I asked questions of Dr. Ostry and her colleagues. I asked if information was available in this area or that area and at one point specifically her answer was no, but that they are seeking it in the United States. There was a statement in the press that marketing boards were responsible for much of our food increases. Nobody knows. If we had research people who indicated things to us which resulted in our saying that there was investigation and work needed to be done in this area, so that we would know what needed to be done. We would have accomplished something and they would have paid for any effort in getting it.

• 1305

We need studies in depth as we go through here. We need to get the answers. If a member of this Committee wants information, he needs to be able to go to someone who is seconded or hired by this Committee so that he can get it. Quite frankly, I have not much time for fooling around. I think we need to get on with the job.

[Interpretation]

**Le président:** Monsieur Danforth.

**M. Danforth:** Monsieur le président, je pense que nous abordons la question de deux côtés différents. Quand le président a proposé le sujet, il a parlé d'aide au président et non au Comité. Il a parlé d'un directeur de recherche pour parcourir les mémoires et déterminer peut-être les procédures à suivre et la compétence nécessaire pour donner aux mémoires une plus grande portée. Il me semble que c'est une partie de la responsabilité des membres du Comité que de parcourir ces mémoires et de décider en quoi doit consister la recherche. Si le président a besoin d'aide pour l'application de l'ordre du jour et la préparation du rapport à déposer dans deux mois, c'est une autre affaire que d'employer un personnel supplémentaire pour aider le Comité. Ce que je veux d'abord savoir si vous parlez d'aide au Comité, c'est comment un administrateur ou un chercheur—l'un ou l'autre—à titre particulier peuvent m'aider comme membre du Comité? Je devrai lire ces mémoires, les étudier et déterminer la recherche à faire. Ceci est évidemment la responsabilité d'un membre du Comité et si nous devons voter pour l'embauche d'un personnel supplémentaire je veux, à titre de membre du Comité, savoir en quoi il me sera utile ou s'il doit principalement aider au président en sa capacité de président du Comité? Je ne m'y oppose pas. Si le président a besoin d'aide à titre particulier, c'est une affaire, mais embaucher quelqu'un pour assumer une partie de ma responsabilité, c'est une autre affaire, et je devrais avoir mon mot à dire et savoir quelle est sa compétence et en quoi elle pourra servir.

**Le président:** Monsieur Gleave.

**M. Gleave:** Monsieur le président, j'estime que c'est faillir au Parlement, au Comité et en réalité au public canadien que d'accomplir dans ce Comité une tâche moindre que celle que le Comité est appelée à faire. Si nous faillissons, le public mettra notre compétence en doute. Si nous ne pouvons obtenir de réponses, cessons de poser des questions. Continuons de la même façon boiteuse avec des renseignements insuffisants sur la distribution, la production et la commercialisation, sans interrogatoire.

Le besoin est apparu ce matin. J'ai posé des questions à Mme Ostry et à ses collègues. J'ai demandé s'il y avait des données suivant certaines régions et, à un moment précis, elle a répondu: «Non, mais on cherche à les recueillir aux États-Unis.» Les journaux ont mentionné que les offices de commercialisation étaient responsables pour une bonne part de la hausse des prix des produits alimentaires. Personne n'en sait rien. Si nous avions des chercheurs nous signalant ce qui nous permettrait de dire que des enquêtes et des travaux sont nécessaires en ce domaine, nous saurions ce qu'il y a à faire. Nous aurions accompli quelque chose et cela en vaudrait la peine.

Nous avons besoin d'études approfondies. Il nous faut les réponses. Si un membre du Comité veut des renseignements, il doit pouvoir s'adresser à quelqu'un relevant du

Comité ou embauché par le Comité. Je n'ai pas de temps à perdre. Il faut procéder.



## [Texte]

**The Chairman:** Is there any further discussion? Mr. Fox.

**M. Fox:** Merci, monsieur le président. Je veux dire seulement deux mots. Je ne veux pas reprendre tous les arguments à l'appui de cette motion. Je suis en faveur; je le disais la semaine dernière. J'ai écouté avec intérêt les suggestions selon lesquelles nous députés pourrions communiquer plus facilement avec les fonctionnaires gouvernementaux. Il est surprenant que ce soit des députés de l'opposition qui font confiance aux fonctionnaires gouvernementaux; moi aussi j'ai confiance en eux. C'est important en tant que députés, plutôt que membres d'un parti politique de bénéficier des services d'un expert impartial qui nous fournit une information susceptible de faciliter nos contacts avec les fonctionnaires. De plus, il est important de procéder le plus tôt possible parce que nous avons déjà commencé nos délibérations. Si nous attendons 2, 3, 4, 5 semaines avant de retenir les services de cet expert, celui-ci aura de la difficulté à suivre les conversations et à s'imprégner de l'atmosphère du Comité. Donc pour ces raisons, j'appuierais la motion.

**The Chairman:** Mr. Whicher.

**Mr. Whicher:** Mr. Chairman, I feel we should have all the staff that is required. But having said that, I agree completely with what Mr. Horner said. We have to know what direction we are going. While I enjoyed the proceedings here this morning, as far as bringing out a report as to whether the price of food is too high or, if so, why—I mean, I did not learn very much here this morning. Maybe I just cannot accept that information. Maybe the rest of you did learn, but I did not.

I think we have to have a plan to know where we are going. I do not know whether Mr. Horner's headings are the same as mine, but it starts right at the farm. Is the farmer making too much money or a fair price? From there you go to transportation from the farm.

**Mr. Horner:** I can answer that personally.

**Mr. Whicher:** I know, but we have to have the answer come out to the Canadian people—the costs of transporting the raw material to the processing plant, the cost at the processing plant, the wholesaling costs, and then finally the retailing costs. So I think the steering committee have to set up a plan, and then each and every one of these—I would suggest there are five specific areas of questioning that must be researched. Let us get on with the job.

Judging from what has happened this morning in suggesting that the good Doctor come back again, I am afraid we will be absolutely stymied at the end of two months. We have to enquire into all these things, and the way you enquire is to have a farm organization here that we can question as to whether they are making too much money, and some processing plant like Canada Packers, or some meat packing plant, so they can give us their figures. Then we need a researcher and an accountant to go over the figures to see if they are correct. This goes all the way through the wholesaling costs and finally the retail costs, to the supermarkets themselves.

I think, with respect, Mr. Chairman, that the steering committee must have a plan of attack on this thing, and then we need staff to look after it.

**The Chairman:** Mr. Whicher, the steering committee do have a plan. We are calling the National Farmers Union. We are starting right at the producer. We are calling packagers. We are calling retail counsel people who represent supermarkets. We are calling retail merchants who repre-

## [Interprétation]

**Le président:** Y a-t-il d'autres questions? Monsieur Fox.

**Mr. Fox:** Thank you, Mr. Chairman. I only have a couple of words to say. I do not want to go over all the arguments in favour of this motion. I am in favour; I said so last week. I listened with much interest to suggestions made to the effect that our members could have better communication with government officials. Surprisingly, members of the opposition are the ones who show confidence in government officials; I also trust them. It is important that we, as members of Parliament rather than members of a political party, benefit from the advice of experts without allegiance to provide us with information. It is also important to proceed as soon as possible, since discussion has already started. If we wait two, three or five weeks before securing the services of this expert, it will be difficult for him to follow our debates and understand the committee. For these reasons, I second the motion.

**Le président:** Monsieur Whicher.

**M. Whicher:** Monsieur le président, j'estime que nous devons avoir tout le personnel nécessaire. Je suis cependant entièrement de l'avis de M. Horner. Nous devons savoir de quel côté nous nous orientons. Bien que j'aie eu plaisir à suivre les débats ce matin, je n'ai pas appris grand-chose. Je ne puis tout simplement pas accepter les affirmations faites. Peut-être avez-vous compris, moi pas.

J'estime que nous devons avoir un plan et savoir où nous allons. Je ne sais pas si M. Horner en a un, mais le point de départ est à la ferme. Est-ce que le cultivateur fait trop d'argent ou obtient-il un prix raisonnable? De là surgit le problème du transport à partir de la ferme.

**M. Horner:** Je peux personnellement répondre à cette question.

**M. Whicher:** Je sais, mais je veux une réponse venant du peuple canadien—les coûts du transport de la matière première à l'usine de transformation, le coût à l'usine de transformation, les coûts du gros et enfin les coûts au détail. Je pense donc que le comité directeur doit établir un plan qui comprendrait chacun de ces postes. J'estime qu'il y a cinq secteurs particuliers devant faire l'objet d'un interrogatoire et au sujet desquels nous devons faire des recherches. Mettons-nous à l'œuvre.

D'après ce qui s'est passé ce matin, et la suggestion de rappeler le spécialiste, je crains que nous soyons complètement acculés à l'impasse au bout des deux mois. Nous devons nous renseigner sur toutes ces questions; la manière de le faire et de faire témoigner les organisations agricoles et certaines usines de transformation comme la *Canada Packers*, par exemple. Ensuite, nous aurons besoin d'un chercheur et d'un comptable pour vérifier les chiffres. Ceci s'applique à toute la gamme des prix de gros et de détail et aux supermarchés.

Je pense en toute déférence, monsieur le président, que le comité directeur doit avoir un plan et le personnel voulu.

**Le président:** Monsieur Whicher, le comité directeur a un plan. Nous convoquons l'Union nationale des cultivateurs. Les témoins seront d'abord les producteurs, puis les emballeurs, les conseillers des supermarchés, les détaillants. Nous convoquons une foule d'organismes qui com-

*[Text]*

sent the smaller outlets. We are calling a whole series of organizations to come here so that you can put those questions to them. The thought in having this additional staff is that hopefully we would be able to ask more intelligent questions so they could research out the briefs that are brought in, and ask better questions on them.

It is not fair to say we do not have a plan because we do. We have tried to spread the types of witnesses we are calling through the whole spectrum so that we do not get only the farmer or the producer, and so that we do not get only the supermarket or we do not get only the packager or the advertiser. We are going to have them all before us, and their briefs will be researched.

Mr. Horner.

**Mr. Horner:** I have no objections to the hiring of researchers. I wish we could reach a consensus in the direction we would want them to go in the first instance. But if the Committee wants to proceed with this question as to whether we hire researchers. I urge you, Mr. Chairman, once we have passed this resolution, to consult through your steering committee with the various parties that make up this Committee so that we can reach a common agreement as to who should be hired. It is very necessary to reach a common agreement as to who should be hired in order to reach any kind of agreement as to why food prices have gone up as high as they have. We have to be relatively in agreement in the Committee as to where we have searched and be satisfied that we have searched in the right direction. So I urge you, Mr. Chairman, through your steering committee, to reach a common agreement as to who should be hired and how many researchers are to be hired and in what direction they should go. And with that understanding from you, I will vote in favour of this.

• 1310

**The Chairman:** I think I have in my office conservatively 15 various applications, some from accountants, some from legal firms, some from marketing agents, marketing analysts, some with doctor's degrees who have done their theses on food pricing and that kind of thing. As Chairman, I would recommend out of all of this one or two people. The reasons for recommending them, and hopefully to get the consensus of the steering committee . . .

**Mr. Horner (Crowfoot):** I would like to think that you could do that in the steering committee.

**The Chairman:** Yes, that is right.

**Mr. Horner (Crowfoot):** And you could present all the names to the steering committee and let them have a look at them too, so that it could be in common agreement.

**The Chairman:** I have a file that is about that right now, Mr. Horner, and I sifting through to get recommendations and I will bring it all to the steering committee in the hope that we can . . .

**Mr. Horner (Crowfoot):** We have had a number of experts hired in various committees in the past and the committee system works pretty well if we work in harmony.  
Motion agreed to.

*[Interpretation]*

paraîtront. Du personnel supplémentaire nous serait nécessaire afin d'analyser plus à fond les mémoires et de poser des questions plus pertinentes.

Il n'est pas juste de dire que nous n'avons pas de plan; nous avons essayé d'obtenir des témoins de tous les secteurs afin de ne pas entendre seulement le cultivateur, le producteur, le représentant de supermarché, l'emballleur, ou l'annonceur. Nous allons les entendre tous et leurs mémoires seront analysés.

Monsieur Horner.

**M. Horner:** Je n'ai pas d'objection à ce qu'on embauche des chercheurs. J'aimerais que nous en venions à un consensus sur l'orientation que nous voudrions donner à ces recherches dès le début. Mais si le Comité veut procéder concernant cette question de savoir si nous devons embaucher des chercheurs je vous prie instamment, monsieur le président, une fois cette résolution adoptée, de consulter par l'entremise de votre comité directeur les diverses parties constituant le Comité, afin que nous en venions à un avis commun au sujet du personnel à embaucher. Il faut absolument que nous soyons tous d'accord sur les personnes qu'il faut engager afin d'arriver à un accord sur la raison pour laquelle les prix ont augmenté tellement dans l'alimentation. Il faut que les membres du Comité soient plus ou moins d'accord sur les aspects qu'ils ont étudiés et qu'ils soient assez certains d'avoir orienté leur étude dans la bonne direction. Je vous exhorte donc, monsieur le président, à faire le consensus, au comité directeur, sur les personnes qu'il faut engager, sur le nombre de chercheurs

nécessaires, et sur l'orientation que doivent prendre leurs recherches. Si c'est entendu, je vais voter pour la motion.

**Le président:** Je ne crois pas exagérer en disant avoir dans mon bureau quelques 15 demandes différentes, provenant de comptables, d'études, de spécialistes en commercialisation, d'analystes des marchés, de détenteurs de doctorat dont la thèse traitait des prix de l'alimentation et ainsi de suite. En tant que président, je vous recommanderais deux ou trois personnes parmi tout ce nombre. Les raisons que j'aurais de les recommander et d'obtenir l'assentiment du comité directeur, il faut l'espérer . . .

**M. Horner (Crowfoot):** J'aimerais croire que vous pourriez le faire au comité directeur.

**Le président:** Oui, c'est exact.

**M. Horner (Crowfoot):** Et vous pourriez soumettre tous les noms au comité directeur et laisser les membres de ce Comité les examiner également, afin qu'ils se mettent tous du même avis.

**Le président:** J'ai un dossier absolument volumineux actuellement, monsieur Horner, je l'examine afin de pouvoir profiter des recommandations et je vais l'apporter en entier au comité directeur dans l'espoir que nous puissions . . .

**M. Horner (Crowfoot):** Divers comités ont déjà engagé dans le passé un certain nombre de spécialistes et le système des comités fonctionne très bien si l'on travaille en harmonie.

La motion est adoptée.



*[Texte]*

**Mr. Atkey:** Mr. Chairman, have you made a decision respecting the reappearance of Dr. Ostry?

**The Chairman:** Yes. She will come on the 15th. We have both time slots open so my proposition is that we will call Dr. Ostry at 9:30 a.m., and any other group that wants to come . . .

**Mr. Horner (Crowfoot):** Will those who did not get on today be first up?

**The Chairman:** Yes. I have the list here, Mr. Horner. You will be number one.

At 9:30 a.m. on Tuesday the Minister of Consumer and Corporate Affairs will appear.

*[Interprétation]*

**M. Atkey:** Monsieur le président, avez-vous pris une décision en ce qui concerne une nouvelle comparution de Mme Ostry?

**Le président:** Oui. Elle reviendra le 15. Les deux périodes sont libres, alors je propose que nous convoquions M<sup>me</sup> Ostry à 9h.30, pour ensuite entendre un autre groupe . . .

**M. Horner (Crowfoot):** Est-ce que ceux qui n'ont pas eu la chance de poser des questions aujourd'hui seront les premiers sur la liste?

**Le président:** Oui. J'ai la liste ici, monsieur Horner, et votre nom est en premier.

A 9h.30 mardi matin, le ministre de la Consommation et des Corporations comparaitra.





HOUSE OF COMMONS

Issue No. 3

Tuesday, February 13, 1973

Chairman: Mr. Jack Cullen

---

*Minutes of Proceedings and Evidence  
of the Special Committee on*

## Trends in Food Prices

---

APPEARING:

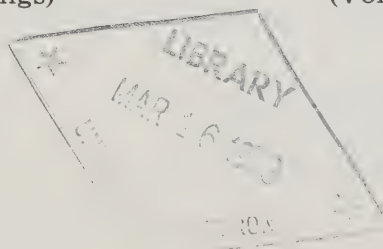
The Hon. Herb Gray  
Minister of Consumer and Corporate Affairs

The Hon. Eugene F. Whelan  
Minister of Agriculture

---

WITNESSES:

(See Minutes of Proceedings)



First Session

Twenty-ninth Parliament, 1973

---

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 3

Le mardi 13 février 1973

Président: M. Jack Cullen

---

*Procès-verbaux et témoignages  
du Comité spécial sur les*

## Tendances des prix de l'alimentation

---

COMPARAISSENT

L'hon. Herb Gray  
Ministre de la Consommation et des  
Corporations

L'hon. Eugene F. Whelan  
Ministre de l'Agriculture

---

TÉMOINS:

(Voir les procès-verbaux)

Première session de la

vingt-neuvième législature, 1973

---

SPECIAL COMMITTEE ON  
TRENDS IN FOOD PRICES

*Chairman:* Mr. Jack Cullen

*Vice-Chairman:* Mr. Marcel Roy

Messrs.

Atkey  
Boisvert  
Clarke (*Vancouver*  
*Quadra*)  
Danforth  
Fleming

Fox  
Gauthier (*Ottawa-Est*)  
Gauthier (*Roberval*)  
Gleave  
Horner (*Crowfoot*)  
Lawrence

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES  
TENDANCES DES PRIX DE L'ALIMENTATION

*Président:* M. Jack Cullen

*Vice-président:* M. Marcel Roy

Messieurs

MacInnis, Mrs.  
(*Vancouver-Kingsway*)  
McGrath  
Mitges  
Morin, M<sup>me</sup>  
Murta  
Penner

Saltsman  
Scott  
Smith (*Northumberland-*  
*Miramichi*)  
Whicher  
Whittaker  
Yanakis—(25)

(Quorum 13)

*Les greffiers du Comité*

Gabrielle Savard

Hugh R. Stewart

*Clerks of the Committee*

Pursuant to Standing Order 65(4)(b)

On Monday, February 12, 1973:

Mr. Corbin replaced Mr. LeBlanc (*Westmorland-*  
*Kent*)

On Tuesday, February 13, 1973:

Mr. Smith (*Northumberland-Miramichi*) replaced  
Mr. Corbin.

Conformément à l'article 65(4)b) du Règlement

Le lundi 12 février 1973:

M. Corbin remplace M. LeBlanc (*Westmorland-*  
*Kent*)

Le mardi 13 février 1973:

M. Smith (*Northumberland-Miramichi*) remplace  
M. Corbin.



## MINUTES OF PROCEEDINGS

Tuesday, February 13, 1973.

(4)

The Special Committee on Trends in Food Prices met this day at 9:35 o'clock a.m., the Chairman, Mr. Cullen, presiding.

*Members present:* Messrs. Atkey, Boisvert, Clarke (*Vancouver Quadra*), Cullen, Danforth, Fleming, Fox, Gauthier (*Ottawa East*), Gleave, Horner (*Crowfoot*), Lawrence, Mrs. MacInnis (*Vancouver-Kingsway*), Messrs. McGrath, Mitges, Mrs. Morin, Messrs. Murta, Penner, Roy (*Laval*), Saltsman, Scott, Smith (*Northumberland-Miramichi*), Whicher, Whittaker and Yanakis.

*Taking part:* Messrs. Foster, Grier, Lessard, Ritchie and Schumacher.

*Appearing:* The Hon. Herb Gray, Minister of Consumer and Corporate Affairs; The Hon. Eugene F. Whelan, Minister of Agriculture.

*Witnesses: From the Department of Consumer and Corporate Affairs:* Messrs. Frank Gascoigne, Deputy Director, Combines Branch; David Fairbarns, Economic Adviser. *From the Department of Agriculture:* Mr. S. B. Williams, Deputy Minister.

Mr. Gray made an opening statement and, assisted by the officials of the Department of Consumer and Corporate Affairs, he answered questions.

Mr. Whelan made an opening statement and answered questions, assisted by the Deputy Minister of Agriculture.

*Ordered,*—That the document entitled "Estimates of the Farm-Retail Marketing Bill for Domestic Produced Farm Foods Canada, 1949 to 1971" be printed as an appendix to this day's Minutes of Proceedings and Evidence (see Appendix A).

And questioning continuing;

*Agreed,*—That Mr. Whelan appear again at 11 o'clock a.m. on Thursday, February 15.

At 1:10 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

## PROCÈS-VERBAL

Le mardi 13 février 1973.

(4)

Le Comité spécial sur les tendances des prix de l'alimentation se réunit aujourd'hui à 11 h. 05 du matin sous la présidence de M. Cullen.

*Députés présents:* MM. Atkey, Boisvert, Clarke (*Vancouver Quadra*), Cullen, Danforth, Fleming, Fox, Gauthier (*Ottawa-Est*), Gleave, Horner (*Crowfoot*), Lawrence, M<sup>me</sup> MacInnis (*Vancouver-Kingsway*), MM. McGrath, Mitges, M<sup>me</sup> Morin, MM. Murta, Penner, Roy (*Laval*), Saltsman, Scott, Smith (*Northumberland-Miramichi*), Whicher, Whittaker et Yanakis.

*Autres participants:* MM. Foster, Grier, Lessard, Ritchie et Schumacher.

*Comparaissent:* L'hon. Herb Gray, ministre de la Consommation et des Corporations, et l'honorable Eugène F. Whelan, ministre de l'Agriculture.

*Témoins:* Du ministère de la Consommation et des Corporations: MM. Frank Gascoigne, sous-directeur des enquêtes et recherches (loi relative aux enquêtes sur les coalitions), et David Fairbarns, conseiller économique. *Du ministère de l'Agriculture:* M. S. B. Williams, sous-ministre.

M. Gray fait une déclaration et, avec l'aide des officiers du ministère de la Consommation et des Corporations, il répond aux questions.

M. Whelan fait une déclaration et, aidé du sous-ministre de l'Agriculture, répond aux questions.

*Il est ordonné,*—Que le document intitulé «Chiffres sur la commercialisation des produits agricoles—produits alimentaires agricoles, Canada 1969 à 1971» soit imprimé en appendice aux Procès-verbaux et Témoignages d'aujourd'hui (voir appendice A).

Les questions se poursuivent;

*Il est convenu,*—Que M. Whelan revienne devant le comité à 11 heures du matin, le jeudi 15 février.

A 1 h. 10 de l'après-midi, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

*Les greffiers du Comité*  
Gabrielle Savard  
Hugh R. Stewart

*Clerks of the Committee*

## EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Tuesday, February 13, 1973.

[Text]

• 0937

**The Chairman:** Ladies and gentlemen, I see a quorum.

Before calling on the Minister, I should inform you that the Clerks have now received confirmation from 16 different organizations and individuals who will be appearing, and we expect more confirmations today. Our schedule between now and March 22 looks pretty well filled.

Our witness this morning is the Honourable Herb Gray, the Minister of Consumer and Corporate Affairs. We are seven minutes late so I think we will start right in, Mr. Minister. You might wish to introduce your staff that is with you at the table.

**Hon. Herb Gray (Minister of Consumer and Corporate Affairs):** Mr. Chairman, I will be happy to do that at the conclusion of my summary presentation.

May I begin by saying that when I presented the motion in the House to set up this Committee, I said I would be pleased to appear before you. I also expressed my conviction that the recommendations of the Committee, and I quote:

... can be most useful in dealing with the serious issue of current trends in food prices, a matter of concern to the government and to the Canadian people generally.

I hope this Committee will make full use of the opportunities it has to gather information directly from those in the private sector who make or influence pricing decisions, and will be able to make recommendations based on this information to the benefit of Parliament, the government, and the Canadian people.

I have read the proceedings of your organization meeting, including comments members of the Committee have made and the kind of testimony they want presented, and I shall attempt to respond to your wishes in this regard.

I have prepared quite a lengthy paper on the subject of food prices with a number of appendices, and have made copies available to all members of the Committee. In these introductory remarks I merely want to draw your attention to some of the main points made in this longer submission.

The first section comments briefly on some of the basic statistics on food prices and food price trends over the last decade or so, concerning which Dr. Ostry and her colleagues spoke at length when they appeared before you last Thursday. Some new information has been made public since that time. I am, of course, referring to the January Consumer Price Index data that were released last Friday. These indicated an increase of 2 per cent in retail food prices between December 1972—the last month for which Dr. Ostry provided statistics—and January of this year. Seasonal factors were not a major factor in this change, so it seems evident from the figures that the underlying rate of rise in food prices remained very rapid into the first weeks of 1973.

• 0940

The subcomponents of the retail food price index that showed the largest increases were those for eggs, beef and vegetables. The December to January increases in these

## TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le mardi, 13 février 1973

[Interpretation]

**Le président:** Mesdames et messieurs, je vois que nous avons un quorum.

Avant de donner la parole au ministre, je dois vous dire que 16 organismes ou particuliers ont confirmé qu'ils viendraient témoigner et nous prévoyons que d'autres le feront encore aujourd'hui. Notre programme jusqu'au 22 mars semble donc assez chargé.

Notre témoin ce matin sera l'honorable Herb Gray, ministre de la Consommation et des Corporations. Nous avons sept minutes de retard et c'est pourquoi nous commencerons immédiatement. Monsieur le ministre, voulez-vous nous présenter les fonctionnaires de votre ministère.

**L'hon. Herb Gray (ministre de la Consommation et des Corporations):** Monsieur le président, je le ferai avec plaisir à la fin de mon exposé.

Lorsque j'ai présenté à la Chambre la motion en faveur de la création du Comité j'ai dit, que ce serait pour moi un plaisir que de me présenter devant vous. Je me suis également déclaré convaincu que les propositions du Comité, et il cite:

«pourront être extrêmement utiles pour aborder ce problème grave que constitue le mouvement des prix des produits alimentaires, question qui préoccupe tant le gouvernement que le public canadien dans son ensemble».

J'espère que le Comité profitera au maximum de la possibilité dont il dispose de recueillir des renseignements directement auprès des personnes du secteur privé qui prennent les décisions en matière de prix, et de faire sur la base de ces renseignements des propositions qui serviront les intérêts du Parlement, du Gouvernement et de tous les Canadiens.

J'ai lu le procès-verbal de votre réunion constitutive, ainsi que les observations faites par les membres du Comité sur le genre de déposition qu'ils désirent entendre, et je vais tenter de satisfaire vos désirs à cet égard.

J'ai préparé sur le prix des produits alimentaires un mémoire d'une longueur respectable dont j'ai fait remettre un exemplaire à tous les membres du Comité. Dans ces remarques préliminaires je désire simplement attirer votre attention sur certains des points les plus remarquables de mon exposé principal.

Le premier chapitre donne une brève explication de certaines des statistiques fondamentales sur les prix des produits alimentaires et sur leur mouvement au cours de la dernière décennie environ que M<sup>me</sup> Ostry et ses collègues ont abordé en détail lorsqu'ils ont déposé devant vous vendredi dernier. De nouvelles données sont parues depuis, vendredi dernier plus précisément. Il s'agit de l'Indice des prix à la consommation pour janvier. Ces données révèlent une augmentation de 2 p. cent du prix de détail des produits alimentaires entre décembre 1972, dernier mois pour lequel M<sup>me</sup> Ostry fournit des statistiques, et le

mois de janvier de cette année. Les facteurs saisonniers ne constituaient pas un élément essentiel de cette évolution, de sorte qu'il me paraît évident d'après ces chiffres que le



## [Texte]

indexes were 7.8 per cent, 5.8 per cent and 5.4 per cent respectively.

In the first section of my submission, I have discussed the behaviour of food prices at the farm, processor and retail levels in the period since 1961. I suggested that the accelerated rate or rise in processor and retail prices in the 1967-70 period as compared to the 1961-67 period is assignable to more rapid increases in over-all costs. At first sight, this seems a strange suggestion to make, because farm prices, a major element in processors' costs, stopped increasing in the later period after rising moderately fast in the earlier one. But costs of farm products are only one element of processors' costs. Their expenditures on farm products were less than half their total costs in the base year 1961. The acceleration in processed food prices after 1967 appears to have occurred because the effects of constancy in farm prices were outweighed by the accelerated rate of increase in other costs—primarily labour costs, and costs of goods and services (other than farm products) purchased.

The level of farm prices obviously could not remain stable for more than a few years under conditions of general inflation. Farmers' costs were rising rapidly. Farm incomes were suffering. Farm prices therefore began to move upwards at the end of 1970, and the rate of rise has accelerated since that time. Increases in prices at the farm-gate became especially abrupt after the middle of 1972 both in Canada and the United States. This "catch-up" of farm prices appears to have been an important factor in the very rapid rates of increases in retail food prices that have so greatly concerned the Canadian public in recent months.

As I mentioned earlier, the food items showing the largest percentage price increases at retail between December 1972 and January of this year were eggs, beef and some fresh vegetables—items that do not undergo a great deal of processing before final sale. Retail prices of such items are likely to be especially responsive to variations in farm prices. It appears, then, that gains in farm prices continue to be a major factor in retail food prices, increases through the early weeks of 1973.

Most of the price indexes I have discussed were up from 1961 by percentages of roughly the same order at the end of 1972. But this should not be taken to mean that there is any necessary tendency for price indexes of different descriptions to come together over long periods of time. Nor does it imply that, where an index is higher than others, this means that the firms charging the prices covered by the index and the employees of these firms are enjoying especially large incomes. The fact of the matter is that the behaviour of price indexes in itself does not tell us much about the way the incomes of those particularly involved have been moving relative to those of other Canadians. The same comment applies to the behaviour of the indexes of price spreads that have, or theoretically can be, produced. We cannot get very far merely by looking at selling price indexes, or even price indexes especially prepared to show the price element in "spreads" or "margins".

In the second section of my brief, I began by saying that the comments I had made about price increases were not advanced as a comprehensive analysis of the behaviour of these indexes and other broad measures covering the food industries as a whole. My aim has been rather to suggest that examination of these broad figures will have to be supplemented by studies in greater detail. I agree with

## [Interprétation]

rythme de croissance des prix des produits alimentaires qu'ils sous-entendent est resté très élevé pendant les premières semaines de 1973.

Les indices particuliers de l'indice des prix de détail des produits alimentaires qui présentaient les plus fortes hausses étaient ceux des œufs, du bœuf et des légumes qui ont augmenté respectivement de 7.8, 5.8 et 5.6 p. cent entre décembre et janvier.

Dans le premier chapitre de mon exposé j'ai étudié le mouvement des prix des produits alimentaires au niveau de l'exploitant, du conditionneur et du détaillant depuis 1961. J'ai laissé entendre que l'élévation du rythme de croissance des prix pratiqués par les conditionneurs et détaillants au cours de la période 1967-1970 par rapport aux années 1971-1967 peut être attribuée à une augmentation plus rapide de l'ensemble des dépenses. A première vue c'est une conception qui peut sembler étrange puisque les prix agricoles, l'un des facteurs essentiels du prix de revient pour les conditionneurs, ont cessé d'augmenter pendant la seconde période après avoir montré une tendance modérée à la hausse pendant la première. Mais pour les conditionneurs les frais d'achat des produits agricoles ne sont que l'un des facteurs de leurs prix de revient. Les dépenses qu'ils engageaient pour l'achat de produits agricoles représentaient moins de la moitié de leur prix de revient total en 1961 qui est l'année de base. Les hausses de prix des aliments transformés après 1967 semblent provenir de ce que les effets de la stabilité des prix agricoles ont été plus que compensés par l'accélération du rythme de croissance des autres facteurs de dépense, à savoir frais de main-d'œuvre et achat de biens et services (à l'exception des produits agricoles) essentiellement.

Il est évident que le niveau des prix agricoles ne pouvait rester stable plus de quelques années dans des conditions d'inflation généralisée. Les dépenses des agriculteurs augmentaient rapidement. Leurs revenus étaient entamés. Les prix agricoles ont commencé de monter à la fin de 1970, et le rythme de cette croissance s'est accéléré depuis lors. Les augmentations des prix «à la ferme» sont devenues particulièrement brutales après le milieu de 1972, tant au Canada qu'aux États-Unis. Ce «rattrapage» des prix des produits agricoles semble avoir joué un rôle important dans l'apparition de ces rythmes de croissance très élevés des prix de détail des produits alimentaires qui préoccupent tant le public canadien depuis ces derniers mois.

Comme je l'ai dit plus tôt les produits alimentaires qui ont enregistré un pourcentage les plus fortes hausses entre les mois de décembre et janvier derniers sont les œufs, le bœuf, et certains légumes, articles qui subissent peu de transformations importantes avant d'être vendus. Par conséquent le prix de détail de produits de ce genre est susceptible de se montrer particulièrement sensible aux variations des prix agricoles. Il apparaît donc que la hausse des prix payés à l'exploitant a continué de jouer un rôle essentiel dans l'augmentation des prix de détail pendant les premières semaines de 1973.

A la fin de 1972 la majorité des indices de prix dont j'ai parlé avaient augmenté approximativement de pourcentages du même ordre par rapport à 1961. Mais il ne faut pas croire que cela signifie qu'il existe une tendance inévitable à ce que les indices des prix relatifs à différentes catégories s'assimilent au cours de longues périodes. Lorsqu'un indice est plus élevé que les autres cela n'implique pas non plus que les entreprises qui pratiquent les prix auxquels s'applique cet indice jouissent de revenus exceptionnellement forts. En l'occurrence, le mouvement des indices des

## [Text]

those members of the Committee who feel that much of their work should be conducted on a product-by-product or firm-by-firm basis. I have discussed general figures on prices, profits and costs. But I believe that you will have to look at these items in detail before you can come up with sound findings.

I next made some suggestions as to how the Committee might examine the behaviour of prices, profits and cost data for individual food products.

• 0945

It has been said, in this Committee and elsewhere, that no one should engage in a witch-hunt or start off with preconceived notions that there are villains somewhere in the food chain. However, we know that many members of the public believe that food price increases have been greater than what is required to cover unavoidable costs and provide a reasonable profit. I feel, therefore, that any serious examination of food prices will have to include an attempt to determine whether, in fact, all the price increases could be justified.

The problem then becomes one of trying to determine whether costs actually incurred can properly be described as unavoidable and whether profits secured have been reasonable, taking all circumstances into account.

Some members of the Committee may believe that the government received much of the information you would require for studies of individual food products from the Prices and Incomes Commission before that body went out of existence on August 31, 1972. My predecessor, the hon. Robert Andras, denied this in a statement issued on September 28, 1972; and let me again confirm that, as far as I am aware, and as Mr. Andras stated, and I quote:

## [Interpretation]

prix en tant que tel ne nous dit pas grand-chose quant à la manière dont les revenus des personnes qui sont particulièrement touchées ont progressé par rapport à ceux des autres Canadiens. La même remarque est valable pour l'évolution des indices relatifs aux écarts de prix qui se sont produits ou qui peuvent survenir en théorie. Nous ne pourrions pas aller très loin si nous nous contentons d'examiner les indices des prix de vente, ou même les indices des prix spécialement préparés pour faire ressortir le fac-

teur prix à l'intérieur des «écarts de prix» ou des «marques».

J'aborde la deuxième partie de mon mémoire en disant que les remarques que je viens de faire sur les hausses des prix ne se veulent pas une analyse d'ensemble du comportement de ces indices ni d'autres mesures générales dans le domaine de l'industrie alimentaire. Je voulais plutôt indiquer que l'examen de ces chiffres d'ordre général devait être complétée par des études plus en profondeur. A l'instar de certains membres du comité, je pense qu'une bonne partie de leur travail consistera en une étude faite produit par produit et entreprise par entreprise. Je vous ai parlé de prix, de bénéfices et de prix de revient en termes généraux, mais je crois qu'il vous faudra étudier ces éléments dans le détail avant d'en arriver à des constatations valables.

Je fais ensuite diverses suggestions quant à la méthode d'approche du comité dans son étude du comportement des prix, des bénéfices et des prix de revient de produits alimentaires donnés.

On a souvent dit, au sein de ce Comité et ailleurs, qu'il ne sert à rien de faire la «chasse aux sorcières» ou de partir à la recherche des «bandits» dans le circuit de l'alimentation. Nous savons toutefois que, de l'avis de bien des gens, les hausses des prix des produits alimentaires ont été supérieures au niveau nécessaire pour couvrir les frais inévitables et permettre de réaliser des profits raisonnables. J'estime donc que dans le cadre d'un examen sérieux des prix alimentaires, il faudra tenter de déterminer si toutes les augmentations des prix pourraient être justifiées.

La difficulté consiste alors à établir si les frais encourus peuvent être considérés comme «inévitables» et si les bénéfices réalisés sont «raisonnables», compte tenu de toutes les circonstances.

Certains membres du Comité croient peut-être que le gouvernement a reçu de la Commission des prix et des revenus, avant qu'elle ne soit dissoute le 31 août dernier, une bonne partie des renseignements dont vous aurez besoin pour faire votre étude sur les produits alimentaires. Mon prédécesseur, l'honorable Robert Andras, s'est chargé d'infirmer ce bruit dans une déclaration faite le 28 septembre dernier. Ainsi que le déclarait M. Andras, et autant que je sache:

La Commission des prix et des revenus n'a effectué aucun étude particulière sur les prix des produits alimentaires au Canada et le gouvernement n'a reçu aucune étude semblable.

Cette déclaration a été confirmée par M. John Young, président de la Commission.

J'ai dit à la Chambre des communes qu'il était dans mon intention de mettre à la disposition du Comité, tout d'abord, les rapports de la Commission des prix et des revenus qui ont déjà été publiés et, en deuxième lieu, que je voulais informer le Comité des rapports que la Commission a décidé de faire publier avant sa dissolution. Dans

No special study was carried out by the Prices and Income Commission on food prices in Canada, nor was any such study submitted to the Government.

I have been informed that this has been confirmed by Dr. John Young, who was chairman of that commission.

In the House of Commons, I said that it was my intention to make available to the Committee, first of all, the reports of the Prices and Incomes Commission that have already been published and, secondly, that I intended to advise the Committee of the reports the commission had arranged to have published before it went out of existence. You will find attached to my main submission, Appendix I, which



## [Texte]

lists, first, the main reports and research studies that have been published; secondly, the research studies in the process of publication; and thirdly, the research studies, the manuscripts for which have not yet been received but which will be published after they have been received.

If the Committee would advise me which of these as yet unpublished research studies listed in Annex I they would like to see, I will instruct departmental officials to make sufficient copies of the manuscripts in question available to them, subject of course to their authors concurring in the step of having them made available in this way before they are fully proof-read or translated.

Mr. Chairman, in the third section of my submission, I discussed methods of assessing the cost performance of the food industry. This is likely to require an examination both of the prices of the inputs at all levels, whether those inputs be hogs or labour or advertising or electricity, and of the productivity components of costs, by which I mean the quantities of each type of input used in producing a unit of product.

A look at the efficiency with which processors use resources inevitably raises questions as to whether certain inputs should be used at all, or at least used in their present amounts, and whether certain processing activities are worth pursuing. This leads to a consideration of such things as the volume of advertising, the amount of packaging and whether they are excessive. It also leads to a look at so-called convenience foods which are highly processed and which undoubtedly save much time and labour to the consumer, but which can, naturally enough, cost more than less fully processed foods.

Mr. Chairman, examination of the price component of the cost of inputs is another important field of enquiry. The way the exercise of market power affects prices of inputs is one aspect of it.

Market power is, of course, a major concern of the Director of Investigation and Research, who is responsible for administering the Combines Investigation Act. In section 4 of my submission and the related appendices I go into the question of competition in the food industries and the workings of the Combines Investigation Act in considerable detail.

The Combines Investigation Act does not, in any way, confer upon the administration the power to regulate the level of prices. It merely establishes a number of offences in relation to price agreement, the abuse of monopoly power, the establishment of mergers destructive of competition, the maintenance of resale prices and the employment of suspect trade practices. The main remedies available are fines and injunctions but do not include authority to impose direct controls on prices.

• 0950

The act does not require that companies shall actively compete with each other and it provides no criteria for assessing public detriment apart from the test of whether competition is unduly lessened, but if firms wish to follow a price leader, provided no evidence can be adduced to show that this has occurred through agreement, either express or tacit, no offence has taken place.

Continued enforcement of the legislation, while not having an immediate and direct effect on individual prices can be expected, I think, on a continuing basis to inhibit

## [Interprétation]

l'Annexe I à mon principal mémoire, vous trouverez tout d'abord la liste des rapports principaux et des études qui ont été publiées; en deuxième lieu, la liste des études en voie de publication et, en troisième lieu, les études, et les manuscrits que nous n'avons pas encore reçus mais qui seront publiés dès leur réception.

Si le Comité m'informe des études non encore publiées figurant à l'Annexe I dont ils aimeraient prendre connaissance, j'ordonnerais aux fonctionnaires du ministère d'en distribuer un nombre suffisant d'exemplaires aux membres du Comité, sous réserve que leurs auteurs acceptent qu'elles vous soient communiquées de cette façon avant d'être entièrement corrigées ou traduites.

Monsieur le président, dans la troisième partie de mon mémoire, je parle de diverses façons d'apprécier la rentabilité de l'industrie alimentaire. Ce travail demandera sans doute un examen à la fois des prix des entrées à tous les niveaux, qu'il s'agisse de porc, de main-d'œuvre, de publicité ou d'électricité, et de l'élément productivité du prix de revient, c'est-à-dire la quantité de chaque genre d'entrée servant à créer une unité du produit.

Un coup d'œil à la façon dont les conditionneurs utilisent les ressources conduit inévitablement à se demander si certaines entrées ne devraient pas être éliminées, ou du moins réduites, et si certaines formes de conditionnement doivent être maintenues. Cela nous amène à nous pencher sur des questions telles que le volume de la publicité et la quantité des emballages, et à nous demander si elles ne sont pas excessives. On en arrive aussi à s'interroger au sujet des plats cuisinés, produits hautement transformés qui économisent du temps et des efforts au consommateur, mais qui ont tendance—c'est assez naturel—à coûter plus cher que les produits moins élaborés.

L'examen de l'élément prix du coût des entrées est une autre question importante, monsieur le président. La façon dont l'exercice de la puissance commerciale influe sur le prix des denrées en est un aspect.

La puissance commerciale, il va sans dire, intéresse le Directeur des enquêtes et recherche qui est responsable de l'application de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Dans la quatrième partie de mon mémoire et dans les annexes qui s'y rapportent, j'examine en détail la question de la concurrence dans l'industrie de l'alimentation et les mécanismes de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions.

La Loi relative aux enquêtes sur les coalitions ne confère en aucune manière à l'administration le pouvoir de régler le niveau des prix. Elle ne fait qu'établir un certain nombre d'infractions se rapportant à la fixation des prix, l'abus du pouvoir monopolistique, l'établissement de fusions qui abolissent la concurrence, l'imposition des prix

de revente et l'emploi de pratiques commerciales douteuses. Les principaux moyens d'action sont les amendes et les injonctions, mais ils ne comportent pas le pouvoir d'imposer le contrôle direct des prix.

La Loi ne prescrit pas que les sociétés doivent se concurrencer activement et ne prévoit pas de critères d'évaluation du préjudice public, si ce n'est l'épreuve consistant à déterminer si la concurrence a été indûment réduite. Lorsque des entreprises désirent suivre l'action directrice d'une société en matière de prix, pourvu qu'aucune preuve

## [Text]

restraints on competitive market forces and thus exercise downward pressure on prices.

My detailed written submission contains a good deal of information containing research and investigation into food prices and related matters undertaken by the director.

By way of conclusion, Mr. Chairman, let me say that because of the considerable interest expressed by members of the committee and others, I have included in section five some comment and some information about subsidies and controls as they might relate to food prices. For what I think should be obvious reasons, I cannot provide details in advance about the Canadian contingency plan for prices and incomes control, the preparation of which has been referred to on a number of occasions by the Prime Minister and others. I have, however, provided descriptive material of a general nature on prices and incomes control in three countries: the United States, the United Kingdom and Sweden.

By way of general comment, I would limit myself to saying that, to the best of my knowledge, no country has as yet been able to develop a prices and incomes policy that is both effective and flexible enough to permit the adjustments in relative incomes that considerations of efficiency and equity require. I do not say that such a plan cannot be devised and administered, but I do caution you about the difficulties.

Finally, in section six you will find some discussion of what I have called the economic aspects of consumer protection. This refers to such matters as the provisions of advice to consumers as to how they may spend their food budget more wisely; the use of more informative labelling to help consumers make informed and rational choices; and the attention paid to package standardization and unit pricing. None of these may be satisfying to consumers as stable prices for the foods they prefer; but I think they do make it easier for them to spend their food dollars more carefully and rationally and to stretch them at least a little further.

Mr. Chairman, I am now ready, if that is your wish, to attempt to answer questions on this oral presentation, on my written submission or on any other matter relevant to your terms of reference. May I repeat I certainly want to try to be of assistance to the Committee. As far as I am concerned, even though in the interests of brevity I felt out certain paragraphs in the notes for my oral submission, if it is the wish of the Committee it may—feel free to have the entire text of these notes published in the proceedings. Also I want to introduce certain departmental officials I have to assist me.

We have, on my immediate right, Mr. David Fairbairns, one of the economic advisers in the department and Mr. Blair Seaborn, Assistant Deputy Minister, Consumer Affairs. Next to him is Mr. Frank Gascoigne, Deputy Director of Investigation and Research under the Combines Investigation Act. I also have with me Mr. Stan Cameron, Director of the Special Studies Group in the department and Dr. Warren James, Director of the Consumer Research Branch who I think is well known to those of you who took part in the Croll-Basford committee some years ago.

Mr. Chairman, I am now at your disposition.

## [Interpretation]

ne puisse être présentée qui montre que cette façon de procéder résulte d'un accord exprès ou tacite, aucune infraction n'a eu lieu.

Bien que l'application soutenue de la Loi n'influe pas directement sur les prix, à la longue on peut s'attendre à ce qu'elle ait un effet préventif sur les entraves aux forces concurrentielles du marché et exerce ainsi une pression favorisant la baisse des prix.

Le mémoire que j'ai présenté contient de nombreux renseignements au sujet des recherches et enquêtes entreprises par le Directeur sur les prix des aliments et des questions connexes. Les annexes 5 et 13 sont des études non encore publiées, portant l'une sur les prix des aliments à Vancouver en 1972, l'autre sur les bénéfices des chaînes d'épicerie au Canada.

En raison de l'intérêt considérable qu'ont exprimé les membres du Comité et d'autres personnes, je présente dans la section cinq des observations et des renseignements sur la façon dont les subventions et la réglementation se rapporteraient aux prix des produits alimentaires. Pour des raisons évidentes, je ne puis fournir d'avance des détails sur le plan national provisoire prévoyant le contrôle des prix et des revenus, à la préparation duquel le Premier ministre et d'autres ont fait allusion à plusieurs reprises. Toutefois, j'apporte des documents sur la nature générale des contrôles des prix et des revenus dans trois pays: les États-Unis, le Royaume-Uni et la Suède.

Au chapitre des généralités, je me contenterai de dire qu'à ma connaissance, qu'aucun pays, n'a encore pu élaborer une politique des prix et des revenus qui soit en même temps efficace et assez souple pour permettre les modifications des revenus relatifs qu'imposent des considérations d'efficacité et d'équité. Certains plans ont été appliqués de façon plus souple que ne pourraient le laisser supposer leurs dispositions générales, mais cette souplesse n'a pas toujours contribué à l'efficacité ou à l'équité. Et il ne peut être démontré que l'un quelconque d'entre eux a débouché sur une solution permanente du problème des prix alimentaires. Je ne dis pas qu'un tel plan ne puisse être élaboré et appliqué, mais je vous en signale les difficultés.

Enfin, dans la section six vous trouverez un examen de ce que j'ai appelé les *aspects économiques de la protection du consommateur*. Ce titre fait allusion à des questions telles que des conseils aux consommateurs sur la façon de dépenser leur budget alimentaire d'une manière plus judicieuse; des étiquettes plus informatives pour aider les consommateurs à faire des choix avisés et rationnels; et l'uniformisation des emballages et l'établissement de prix unitaires. Aucune de ces mesures sans doute ne satisfait autant le consommateur que la stabilisation du prix des produits qu'il préfère, mais elle l'aident à dépenser son argent de façon judicieuse et rationnelle, et l'étrier ainsi son budget alimentaire.

Monsieur le Président, je suis maintenant prêt, si tel est votre souhait, à tenter de répondre aux questions sur mon allocation, sur mon mémoire ou sur toute autre question pertinente à votre mandat. Permettez-moi de répéter que je suis fort désireux d'aider le Comité dans sa tâche. Même si pour être bref, je laissais tomber certains paragraphes de mon mémoire, si les membres du Comité le désirent, ils peuvent faire publier la totalité du mémoire dans les comptes rendus de la réunion; je voudrais maintenant vous présenter les fonctionnaires de mon ministère ici présents.



[Texte]

**The Chairman:** Thank you, Mr. Minister. Mr. Lawrence.

**Mr. Lawrence:** First of all just two brief points of order. My understanding is that you are giving us all a whack at 10 minutes apiece according to speakers or parties. If I do not use up my 10 minutes when I get into it I assume I may pass my remaining time along to the gentleman on my left or somebody else.

**The Chairman:** No, I think what we will do is continue; you can use your 10 minutes Mr. Lawrence or not as you see fit. We will carry on because I have a list of nine names now.

**Mr. Lawrence:** Yes.

**The Chairman:** It is my hope that no one will use his 10 minutes.

**Mr. Lawrence:** All right, I certainly do not . . .

**Mr. Horner (Crowfoot):** Will you read your list out so we will know where we are at.

**The Chairman:** Yes. Mr. Lawrence, Mr. Penner, Mrs. MacInnis, Mr. McGrath, Mr. Gauthier, Mr. Saltsman, Mr. Atkey, Mr. Fox, Mr. Gleave and Mr. Murta.

**Mr. Horner (Crowfoot):** On a point of order Mr. Chairman, after the last meeting I thought you were going to continue with the names that never got on last time.

**The Chairman:** Yes, I thought your reference, Mr. Horner, was for Dr. Ostry, because when Dr. Ostry comes you are number one on the list for your party.

• 0955

**Mr. Horner:** Put my name down now for number ten, will you please?

**The Chairman:** Yes, sir.

**Mr. Horner:** I disagree completely with the way in which you are running the Committee.

**The Chairman:** That is fine. I spoke to the members of your steering committee as to whom they would like to lead off and I have received a list from . . .

**Mr. Horner:** I am not even certain Dr. Ostry is going to be back, are you?

**The Chairman:** Yes, I am.

**Mr. Whittaker:** Mr. Chairman, I distinctly heard Mr. Lawrence ask you earlier to put my name on. It is not there.

[Interprétation]

A ma droite, voici M. David Fairbairns conseiller économique du ministère et M. Blair Seaborn sous ministre adjoint. A côté de lui se trouve M. Frank Gascoigne directeur adjoint des études et enquêtes en application de la loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Il y a également M. Stan Cameron, directeur du groupe d'étude spéciale du ministère et M. Warren James, directeur de la recherche qui doit être bien connu de ceux parmi vous qui avez participé il y a quelques années au comité Croll-Basford.

Monsieur le président, je suis maintenant à votre disposition.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur le ministre. Je donne la parole à M. Lawrence.

**M. Lawrence:** J'ai d'abord deux questions de Règlement. Si j'ai bien compris nous aurons chacun dix minutes pour poser des questions. Toutefois si je n'utilise pas la totalité de ces dix minutes, je pourrai céder ce qui en reste à un autre membre du comité.

**Le président:** Non, nous allons poursuivre; vous êtes libre d'utiliser vos 10 minutes comme vous l'entendez. Mais quoi que vous fassiez je donnerai la parole à quelqu'un d'autre car j'ai déjà 9 noms sur la liste.

**M. Lawrence:** D'accord.

**Le président:** J'espère d'ailleurs que personne ne parlera dix minutes.

**M. Lawrence:** Très bien je n'ai certainement pas l'intention . . .

**M. Horner (Crowfoot):** Pourriez-vous nous donner lecture de cette liste.

**Le président:** Certainement. J'ai donc les noms de M. Lawrence, M. Penner, M<sup>me</sup> MacInnis, M. McGrath, M. Gauthier, M. Saltsman, M. Atkey, M. Fox, M. Gleave et M. Murta.

**M. Horner (Crowfoot):** Je fais un appel au Règlement monsieur le président; j'avais cru comprendre à l'issue de la dernière réunion que vous commenceriez par ceux qui n'ont pas eu l'occasion de parler la semaine dernière.

**Le président:** Lorsque M<sup>me</sup> Ostry comparaitra à nouveau, vous serez le premier à avoir la parole parmi les membres de votre parti.

**M. Horner:** Inscrivez mon nom en dixième position, je vous prie.

**Le président:** Oui.

**M. Horner:** Je désapprouve totalement la façon dont vous dirigez ce Comité.

**Le président:** C'est très bien. J'ai demandé aux membres du comité directeur quels noms ils désiraient voir en première position et on m'a remis une liste . . .

**M. Horner:** Je ne suis même pas certain que M<sup>me</sup> Ostry va revenir, et vous?

**Le président:** J'en suis sûr.

**M. Whittaker:** Monsieur le président, j'ai distinctement entendu M. Lawrence vous demander d'inscrire mon nom, mais il n'y figure pas.

[Text]

**The Chairman:** I am sorry. You are on the list but I have gone down to nine, and nine times ten minutes is an hour and a half. You are on the list, sir, but I am just giving you the lead off.

**Mr. Lawrence:** On a second point of order, sir, the actual submissions. That is a pretty hefty load of bumph that we got from the Minister this morning. I cannot speak for the rest of the members but it arrived in my office some time around 6 p.m. last night. If we are to go through some of this material intelligently ahead of time, to assist the Committee and in the interests of brevity, we certainly need this long before a late hour the day before. I gather this is no fault of your Committee nor the Clerks; I am not too sure but I think I have a good idea when it was received from the Minister's office. I am merely saying to you that is just too darn late. We should have received this amount of material at least yesterday morning. I still have not seen anything from the second Minister we are having an hour from now, and my understanding was that the Ministers were going to be treated here just like members of the public. I am off the point of order, but in treating the Ministers just like everybody else I thought we were asking them to present first their arguments, their statistics, their facts, and second their ideas on what this committee should report, at least in its interim report, now due in less than two months. This particular Minister more than any other Minister in the Cabinet must take the responsibility for setting up this little circus. I think we should treat him no differently from anybody else and therefore, as the first representative of the government before us, I would like to find out just what he thinks about the recommendations this committee should make in its interim report, now less than six weeks away.

**The Chairman:** I will let Mr. Gray answer your questions, Mr. Lawrence.

**Mr. Gray:** Mr. Chairman, I understood from reading the transcripts of your proceedings that you were expecting recommendations from representatives of the sector outside of the government as to what might be in the interim report of the Committee. If I had come here to give you specific recommendations, Mr. Lawrence, instead of making that intervention I think you would have asked why we bothered to set up the committee at all.

**Mr. Lawrence:** That is my alternative, though, is it not?

**Mr. Gray:** It is because I feel, Mr. Chairman, and the government feels, that useful information and recommendations can be derived from the work of this Committee, that I would think it presumptuous to come and say, here are five specific points that I feel should be in your report.

**Mr. Lawrence:** Is that the extent of your opinions about what this committee should report? You do not want to give us any guidance or any idea at all of what you think this Committee should be reporting in its interim report?

**Mr. Gray:** Mr. Lawrence, this is a Committee of Parliament. I think it would be presumptuous and wrong for me to come here and give direction to the committee.

**Mr. Lawrence:** Suppose we accept that presumptuousness, you are still not willing to give us your ideas on it?

[Interpretation]

**Le président:** Je regrette. Vous êtes sur la liste mais je n'ai cité que les neuf premiers ce qui, à dix minutes chacun, nous donne une heure et demie. Vous êtes sur la liste, mais je donne d'abord la parole aux neuf premiers.

**M. Lawrence:** Je voudrais faire un deuxième rappel au Règlement, monsieur, concernant le mémoire lui-même. C'est une belle liasse de papperasse que le ministre nous a lue ce matin. Je ne sais pas ce qu'il en est pour le reste des députés, mais j'ai reçu le document à mon bureau environ à six heures du soir hier. Si nous voulons étudier ce document de façon intelligente pour jouer notre rôle au Comité et maintenir nos interventions aussi brèves que possible, il nous faut certainement recevoir ce genre de document plus longtemps à l'avance. Je ne pense pas que la faute vous en incombe à vous ni au greffier car j'imagine bien à quelle heure le bureau du ministre vous l'a envoyé vous-même. Je veux dire que c'était beaucoup trop tard et que nous aurions dû recevoir un document aussi important au moins hier matin. Je n'ai toujours rien vu du mémoire du deuxième ministre que nous entendons ce matin et je pensais que les ministres devaient se comporter exactement comme les membres du public, à savoir qu'ils devaient nous présenter d'abord leurs chiffres et leurs faits avant de nous faire part de leurs idées sur ce qui devrait figurer dans le rapport provisoire que nous devons remettre maintenant dans moins de deux mois. Plus que tout autre membre du gouvernement, le ministre de la Consommation est responsable du cirque auquel nous sommes en train de nous livrer. Nous ne devrions pas lui accorder de faveur particulière et étant donné qu'il est le premier représentant du gouvernement que nous entendons, j'aimerais savoir quelles recommandations il aimerait nous voir adopter dans notre rapport intérimaire dans moins de six semaines.

**Le président:** Je vais laisser M. Gray répondre à vos questions, monsieur Lawrence.

**M. Gray:** Monsieur le président, il m'avait semblé en lisant le procès verbal de vos réunions que vous attendiez des recommandations quant au contenu de votre rapport intérimaire, mais uniquement de témoins autres des représentants du gouvernement. Si je devais vous faire des recommandations précises, vous auriez été justifié à me demander, monsieur Lawrence, pourquoi on s'était donné la peine de mettre sur pied ce Comité.

**M. Lawrence:** C'est là l'alternative, n'est-ce pas?

**M. Gray:** J'estime, monsieur le président, et le gouvernement estime que le travail de ce Comité permettra de réunir des informations utiles et de faire des recommandations valables et il serait présomptueux de ma part de dire voilà cinq points précis que j'aimerais voir figurer dans votre rapport.

**M. Lawrence:** Est-ce là toute la tâche que vous assignez à ce Comité? Vous ne voulez pas nous donner la moindre idée de ce que vous attendez du rapport intérimaire de ce Comité?

**M. Gray:** Monsieur Lawrence, il s'agit d'un comité parlementaire. Je pense qu'il serait présomptueux et inapproprié pour moi de vouloir lui donner des directives.

**M. Lawrence:** Mettant à part toute idée de présomption, refusez-vous toujours de nous faire part de votre opinion?



[Texte]

**Mr. Gray:** If I expressed ideas I would be doing so on behalf of the government and I think we would prefer to express them after we have the benefit of your work.

**Mr. Lawrence:** I see.

**Mr. Gray:** I would, of course, be happy to come back to the Committee at a later date if the time available this morning is not sufficient.

**Mr. Lawrence:** Well, I for one would certainly like to have the Minister back later on.

**Mr. Saltsman:** Mr. Chairman, on a point of order. If this is a circus, as Mr. Lawrence says, then he is certainly the ringmaster. It is certainly strange to start the proceedings of the Committee with a political argument right off the bat; I would hope this Committee could proceed to do some work.

• 1000

**Mr. Lawrence:** There are other ministers—we are going to have one of them at 11 o'clock, hopefully—who have cast grey doubt even on the purpose of the Committee.

**An hon. Member:** "Gray" doubts.

**Mr. Lawrence:** I wanted to get this Minister to state on the record whether he has any ideas for us or not.

He does not. All right; next.

**The Chairman:** Mr. Penner.

**Mr. Penner:** Mr. Chairman, first of all I would like the Minister to tell us of the powers that now exist in the Department of Consumer and Corporate Affairs, to do something about price increases that are fairly clearly unjustifiable. I am thinking, in particular, of isolated communities in this country or one-industry towns where competition is severely limited. In those circumstances it is possible for retailers to take advantage of this situation, and in fact, many consumers feel they are being taken advantage of. They also feel that they are powerless to do anything about the prices which they have to pay. Citizens elsewhere, where the competition level is greater, have some chance of getting a lower price for their purchases.

What powers, Mr. Minister, now exist to help these people if they do bring this to your attention, or to the attention of Box 99?

**Mr. Gray:** The power of the department, in the areas of concern that you have mentioned, is the power that is conferred upon it by Parliament through the Combines Investigation Act. As I have said in my presentation, the act does not confer upon the government the power to regulate the level of prices. It, instead, establishes a number of offences in relation to price agreement, the abuse of monopoly power—I think I mentioned this in my presentation—the establishment of mergers destructive to competition, the maintenance of resale prices and the employment of questionable trade practices. The main remedies are fines and injunctions but, as I have said, these do not include the authority to impose direct control of prices. If it appears that the price increases are a result of the exercise of monopoly power, then this is something that concerns the officials of the Combines Branch of the department who will see whether the evidence justifies a prosecution and other proceedings under the law. If you are aware of such complaints, bring them to my attention and I will put them immediately in the hands of the officers of the Combines Branch. If evidence can be established, we would start a formal inquiry. If the inquiry so justifies, further legal proceedings would, of course, follow.

[Interprétation]

**M. Gray:** Si je vous donnais mon avis, je parlerais au nom du gouvernement et celui-ci préfère s'exprimer une fois qu'il aura pris connaissance de vos travaux.

**M. Lawrence:** Je vois.

**M. Gray:** Toutefois, je serai heureux de revenir à une date ultérieure si nous n'avons pas assez de temps ce matin.

**M. Lawrence:** Eh bien, pour ma part, j'aimerais beaucoup voir le ministre revenir.

**M. Saltsman:** Monsieur le président, j'invoque le Règlement. Si ce Comité est un cirque comme le dit M. Lawrence, il en est certainement le Monsieur Loyal. Il est en tout cas étrange d'inaugurer le travail de ce Comité avec une discussion politique et j'aimerais que nous nous mettions maintenant au travail.

**M. Lawrence:** D'autres ministres, l'un d'entre eux sera parmi nous à 11 heures, du moins nous l'espérons, ont laissé planer des doutes quant à la raison d'être même du Comité.

**Une voix:** De sombres doutes.

**M. Lawrence:** Je voulais simplement savoir si le ministre avait quelque chose de nouveau à nous communiquer.

Il me semble bien que non. Au suivant.

**Le président:** Monsieur Penner.

**M. Penner:** Je voudrais d'abord que le ministre nous dise quels sont les pouvoirs dont dispose actuellement le ministre de la Consommation et des Corporations face aux augmentations de prix qui sont de toute évidence injustifiées et injustifiables. Je songe tout particulièrement aux localités isolées du pays ou aux villes qui dépendent d'une industrie unique où la concurrence est extrêmement limitée. Dans ces cas, les détaillants peuvent facilement tirer parti de la situation; les consommateurs ont nettement l'impression qu'on exagère. Ils se sentent également privés de tout recours face aux prix qu'on exige d'eux. Les habitants de villes où la concurrence est plus serrée peuvent, eux, obtenir plus facilement d'avantages pour leur argent.

Comment, monsieur le ministre, les personnes qui s'estiment lésées peuvent-elles communiquer avec vous ou avec Case postale 99?

**M. Gray:** Les pouvoirs du ministère, dans le cas que vous avez mentionné, sont ceux que lui a conférés le Parlement aux termes de la loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Je le répète, la loi, cependant, ne permet pas au gouvernement de fixer les prix. Elle vise tout au plus une série d'infractions concernant les accords sur les prix des monopoles, comme je l'ai mentionné dans ma présentation, la création de fusions qui pourraient réduire la concurrence, le maintien des prix de revente et l'emploi de pratiques commerciales douteuses. Les mesures prises à cet égard sont l'amende et l'injonction; il n'est nullement question cependant de contrôle direct des prix. Si l'augmentation des prix semble résulter d'un monopole, les fonctionnaires de la direction des coalitions au sein du ministère sont alertés; ce sont eux qui déterminent si des poursuites ou d'autres mesures légales sont justifiées. Si vous avez des plaintes dont vous voulez me faire part, soumettez-les moi, je vous prie; j'alerterai immédiatement les fonctionnaires de la direction des coalitions. Si on peut faire la preuve qu'il y a une infraction, l'enquête est instituée sans retard. Au besoin, des poursuites sont intentées aux termes de cette enquête.

[Text]

**Mr. Penner:** Are there cases on record where this has been done?

**Mr. Gray:** Yes. Perhaps Mr. Gascoigne could give us some information on that that is not privileged.

**Mr. Frank Gascoigne (Deputy Director, Office of the Director of Investigation and Research, Department of Consumer and Corporate Affairs):** Mr. Chairman, there has been a recent discontinuation of an inquiry involving a small town in northern Ontario where one of the voluntary chains had, willy-nilly, taken over most of the business in the retail and wholesale grocery line. However, this was a declining community and we found that the prices charged there were the same as those charged throughout the whole geographical division of the country, in which there were numerous cities and towns, and numerous competitors, and we found that the advertised prices charged throughout that area were maintained in this small town. As a result of that, it transpired that there was no evidence on which to base any allegations and the inquiry was discontinued.

• 1005

**Mr. Gray:** If the Committee would like to take a look at page 22 of the lengthier submission, one will see additional information about work of the Combines Branch with respect to complaints about price discrimination or predatory pricing with regard to the price of foods.

I might add at this point that I regret very much that it was not possible for me to have the complete submission before the Committee prior to late yesterday afternoon. With the assistance of my officials I have been working on this for some 10 days. In fact we worked very actively through most of the week-end, and I want to express my appreciation to the officials and the stenographic staff and the translators who gave up their time for that purpose. Unfortunately, it just was not physically possible to have the detailed submission available in both official languages before yesterday afternoon, but we made every effort to have the material in the hands of the Committee as soon as possible.

I will not attempt to read the second paragraph on page 22 of my submission, but I think it gives further details in response to your question, Mr. Penner.

**Mr. Penner:** Thank you, Mr. Minister.

My second question, Mr. Chairman, has to do with the price of basic food requirements for the Canadian population. We have already learned that although food prices are increasing, there is also an indication that the amount of disposable income for the average Canadian for food is less than it has been in the past. So there are many people in this country, those who are working for good wages, who are benefiting to some extent from these trends, but there are many others who are being seriously hurt—low-income families, people who are living on pensions. You mention in your report, Mr. Minister—and this has been brought to our attention also by Dr. Ostry—that products such as eggs, beef and vegetables have had a more rapid increase than other food products. And of course these are three items that fit squarely into the Canada food guide as being products that everybody must have daily—milk, fruit, vegetables, bread, cereals, meat and fish. And I am beginning to wonder—and I would like you to share your opinion with the Committee—I am beginning to wonder whether we have not reached that point in time we ought to do something to control the

[Interpretation]

**M. Penner:** Y a-t-il eu des cas où les choses se soient passées de la façon que vous avez indiquée?

**M. Gray:** Certainement. M. Gascoigne pourrait peut-être apporter quelques précisions à ce sujet si ces renseignements ne sont pas confidentiels.

**M. Frank Gascoigne (sous-directeur, Bureau du directeur des enquêtes et recherches, ministère de la Consommation et des Corporations):** Je pourrais vous citer le cas, monsieur le président, d'une enquête récente à laquelle on vient de mettre fin dans une petite ville du nord de l'Ontario où une association d'hommes d'affaires en était venue à s'accaparer la plus grande part du marché de l'alimentation de détail et de gros. Or, il faut noter que la localité en question est en perte de vitesse; on a déterminé que les prix étaient les mêmes que partout ailleurs dans cette division géographique du pays. Il y a plusieurs villes dans cette situation; il y a également une concurrence raisonnable. On s'est rendu compte que les prix qui étaient exigés dans cette petite ville valaient pour tout le secteur. Comme on n'a pu faire la preuve d'une infraction quelconque, on a mis fin à l'enquête.

**M. Gray:** Si les membres du Comité veulent bien se reporter à la page 24 du mémoire, ils trouveront tous les renseignements qu'ils désirent au sujet de la Direction des coalitions qui s'occupe de faire enquête suite aux plaintes concernant la discrimination de prix et l'établissement de prix malhonnêtes dans l'alimentation.

Si vous le permettez, à ce stade-ci, j'aimerais bien vous dire à quel point je suis désolé de n'avoir pu avant tard hier après-midi faire parvenir le mémoire aux membres du Comité. Depuis dix jours, nos fonctionnaires et moi y travaillions. Je signale, en passant, qu'une bonne partie du week-end y a été employée; je profite de l'occasion pour remercier les hauts fonctionnaires, les dactylos et les traducteurs de leur collaboration. Nous n'avons pu avant hier après-midi vous faire parvenir le mémoire détaillé dans les deux langues officielles, mais sachez que tout avait été mis en œuvre pour que les membres du Comité en prennent connaissance le plus rapidement possible.

Je ne vais pas lire le deuxième paragraphe de la page 24 du mémoire; je me contente de vous y renvoyer pour plus de détails, monsieur Penner.

**M. Penner:** Je vous remercie.

Ma deuxième question, monsieur le président, a trait aux prix de l'alimentation de base de la population canadienne. En même temps qu'une hausse des prix dans l'alimentation, on nous annonce que la part de son revenu que consacre le Canadien moyen à l'alimentation a diminué. Il y a donc certaines personnes au pays qui touchent de hauts salaires et qui bénéficient de ces tendances dans une certaine mesure, mais il y en a d'autres qui sont sérieusement touchées, entre autres, les familles à faible revenu et les pensionnés. Vous avez mentionné, dans votre présentation, monsieur le ministre, M<sup>me</sup> Ostry nous en avait d'ailleurs fait part auparavant, que les denrées alimentaires comme les œufs, le bœuf et les légumes, subissaient une hausse plus marquée que les autres produits. Évidemment, ce sont là des denrées qui figurent au tout début du guide alimentaire canadien comme produits de consommation quotidienne, au même titre que le lait, les fruits, le pain, les céréales, les autres viandes et le poisson. Je commence moi-même à me demander, mais j'aimerais bien savoir ce que vous en pensez, s'il ne serait pas temps de faire quelque chose pour contrôler les prix des aliments considérés



## [Texte]

prices of those foods that are considered to be basic to a good diet. I am not very much concerned personally about how expensive convenience foods or luxury items may become, because the consumer has a choice that he can make, but on a basic nutritional diet that choice does not exist.

What do you think, Mr. Minister, about setting up under your department a prices review board which would have statutory power to deal exclusively with those items that could be determined as necessary for a sound and essential basic Canadian diet, to do something about investigating increases in these prices and in fact also controlling them where necessary?

**Mr. Gray:** Mr. Chairman, this is an interesting suggestion and I will be very happy and in fact anxious to get the considered views of the Committee on this kind of suggestion. I must say that it calls into question or raises all the questions about the utility of prices and wage controls generally. I do not think that limiting the work of such a body to basic foods, however defined, would get one away from all the various questions about problems connected with a system of price and wage control. Also, as I have suggested, one would have to come to a decision as to what foods should be covered.

I draw to the attention of the Committee, as one will find in looking at my submission, that in the countries that have recently experimented with forms of prices and incomes controls, and which I have made reference to in my submission, these systems of prices and incomes controls have exempted to one degree or another either all or a major part of the kinds of foods which you have mentioned. They have not attempted to include them under their systems of controls, so this might lead one to infer—even in countries that have found it necessary from their point of view in their assessment of their own economic conditions, domestic and foreign, to try systems of controls—that the problems connected with covering certain types of agricultural products, fresh foods and so on, are too great to attempt to include them in a complete or definitive way.

• 1010

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mr. Chairman, when the last food inquiry was completed in 1967 the Ministry of Consumer and Corporate Affairs was set up, at least in part, to protect the consumer. I am not denying that it has done good work on consumer abuses, safety and that kind of thing. However, the Canadian people now need protection against rising food prices, and I want to ask the Minister one question in this connection.

Do you have the machinery in your department to deal with rising food prices, or are you just a helpless and innocent bystander in the face of public need at the present time?

**Mr. Gray:** Mr. Chairman, in reply to Mrs. MacInnis' question, the only machinery within the department at this time to deal with food prices is that given to us through the Combines Investigation Act, which I attempted to touch upon in my answer to Mr. Penner. As I have said in greater detail in my submission, it enables the department to deal with food prices only in the rather limited context provided by the Combines Investigation Act. Aside from that the opportunity of the department to deal with food

## [Interprétation]

comme indispensables dans tout régime équilibré. Je ne puis, quant à moi, m'inquiéter beaucoup de la hausse des prix des aliments non indispensables ou de gourmets; le consommateur peut toujours faire le choix. Là où le choix n'existe pas, c'est pour le régime alimentaire de base.

Que diriez-vous, monsieur le ministre, de la création, sous l'égide de votre ministère, d'une commission de révision des prix qui aurait par la loi le pouvoir de contrôler uniquement les denrées qui sont considérées comme nécessaires à un régime équilibré pour tout le pays; la commission pourrait faire enquête sur les augmentations de prix et, au besoin, contrôler les prix?

**M. Gray:** Votre suggestion est intéressante; je serais bien curieux de connaître la réaction des membres du Comité. Je vous signale que vous ramenez ainsi sur le tapis toute cette question de l'opportunité du contrôle des prix et des salaires. Le fait de limiter le mandat d'un organisme du genre que vous proposez aux denrées de base uniquement nous place devant les mêmes questions et les mêmes problèmes que soulève le principe du contrôle des prix et des salaires. Il ne faut pas oublier, non plus, qu'il faudrait déterminer quels sont les produits de base.

Je signale également, et là je ne fais que reprendre un argument que j'expose dans le mémoire, que les pays qui ont dernièrement imposé certaines formes de contrôle des prix et des salaires ont plus ou moins exempté, en tout ou en partie, la catégorie des aliments que vous avez mentionnée. Les pays donc qui ont appliqué des contrôles ont exclu ces produits. On peut être en déduire qu'après avoir examiné soigneusement la situation économique, tant sur le plan intérieur qu'extérieur, ils ont cru nécessaire, même s'ils étaient à appliquer certaines restrictions, d'exclure certaines catégories de produits agricoles, les aliments frais par exemple, face aux nombreux problèmes qui en résultaient.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Monsieur le président, c'est suite à la dernière enquête sur les prix de l'alimentation, qui s'est terminée en 1967, que le ministère de la Consommation et des Corporations a été créé. Il a pour fonction, entre autres, de protéger le consommateur. Je ne nie pas qu'il a fait du bon travail concernant certains abus au niveau de la consommation, concernant la sécurité et bon nombre d'autres questions. Cependant, ce que réclame la population canadienne actuellement c'est une protection contre la hausse des prix de l'alimentation; à ce sujet, j'ai une question bien précise à poser au ministre.

Le ministère est-il équipé pour faire face à la hausse des prix de l'alimentation ou est-il spectateur impuissant face à la situation difficile dans laquelle se trouve actuellement la population?

**M. Gray:** Monsieur le président, pour répondre à Mme MacInnis je dirais que les seuls pouvoirs du ministère face à la hausse des prix de l'alimentation actuellement sont ceux que lui confèrent la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions. J'y ai fait allusion tout à l'heure en réponse aux questions de M. Penner. Je l'explique plus en détail dans mon mémoire; face aux prix de l'alimentation, le ministère ne dispose que de moyens assez limités que prévoit la loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Il peut toujours



## [Text]

prices lies principally in providing information, as I have suggested in my brief, on how a consumer might make more effective use of ones food dollar and, also, the extent that prices are affected by misleading advertising, which of course is also found amongst the provisions of the Combines Investigation Act.

It had been my intention, Mr. Chairman, to present to the Committee a report on all the work of the department, particularly that arising out of recommendations of the Croll-Basford Committee of 1966-67. This work has not quite been completed but I hope, with your permission, I will be able to submit it to you at an early date. I think you will find that the recommendations of that committee have been reflected in the creation of the department and its work to a very encouraging degree since the department has been created. And, while price is a very important consideration to consumers, I am sure that Mrs. MacInnis will agree that the work of the department in the area of protection of the consumer against hazardous products, in enabling the consumer to have more information about the content of products, and helping the consumer to get satisfaction about consumer complaints—in short, a lot of things connected with the quality of supply of goods—is very important and has been very useful to the consumer.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** I am not denying that, Mr. Minister, but as a member of that former food prices inquiry I want to say that the whole question of price has not been dealt with at all by this department from the standpoint of the Canadian public. The Minister himself has said that there is nothing in the Combines Investigation Act set up to monitor or look after food prices. And I want to suggest that the Combines Investigation Branch is a broken reed as far as people are concerned, because all it does is to allow the public to be gouged first and then, if the public itself can find sufficient evidence to go after a specific firm, the Combines Investigation Act will come into play. What in the world is it set up for if it is not to do the investigation itself? It demands that other people bring the evidence first.

Mr. Minister, has the time not come to stop this business of letting the public be rooked before looking into the particular case and in having the department set up a proper prices review board to monitor price rises, thereby protecting the public in some real way from these rapidly rising prices, particularly in basic foods.

**Mr. Gray:** Mrs. MacInnis, I respectfully suggest that you are mistaken in saying that the Combines Branch operates only as a result of complaints from the public.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** I said after the event.

• 1015

**Mr. Gray:** The Director of the Combines Investigation Act has a continuing mandate under the law to begin action where he has reason to believe that the act is either breached or about to be breached. He does a lot of things on his own initiative as a result of that mandate. I can assure you that the branch is quite vigilant. It operates within the confines of the authority given it by Parliament through the Combines Investigation Act, restraining or punishing people for offences arising out of monopolistic practices, restraint of trade and so on. I want again to draw your attention to the general point that I made in my submission, that while this is not a short-term thing, the

## [Interpretation]

exercer une action au niveau de l'information en ce qui concerne les prix de l'alimentation; comme je l'indique dans mon mémoire, il peut renseigner le consommateur sur la raison la plus efficace d'étirer son budget de l'alimentation, sans oublier la question de la publicité trompeuse, ce qui est couvert par les dispositions de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions.

J'avais prévu de faire rapport au comité de tous les travaux accomplis par le ministère, et surtout, des mesures prises suite aux recommandations du comité Croll-Basford de 1966-1967. La préparation de ce rapport est en cours; j'espère avoir l'occasion, si le comité est d'accord évidemment, de le soumettre très bientôt. J'espère qu'il vous permettra de constater que la formation de ministère ainsi que le travail qui y est accompli reflète bien les recommandations de ce comité. Je sais que la question des prix est très importante pour le consommateur; cependant, M<sup>me</sup> MacInnis conviendra avec moi de l'importance du travail du ministère au niveau de la protection du consommateur contre les produits nocifs, de l'information touchant le contenu des produits, de l'aide apportée aux consommateurs suite aux plaintes. Toute cette question de la qualité des produits ayant une grande valeur aux yeux du consommateur.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Je ne le nie pas, monsieur le ministre; cependant, en tant que membre de la commission d'enquête sur les prix dans l'alimentation, je dois dire qu'aux yeux de la population canadienne il semble que toute la question des prix ait été oubliée par le ministère. Le ministre lui-même a admis que la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions ne prévoit rien qui permette de surveiller les prix de l'alimentation et les mesures à cet égard. Les gens considèrent également la direction des coalitions comme bien inutile puisqu'il faut que le public soit d'abord trompé et roulé avant qu'elle puisse faire la preuve d'une infraction et prendre des mesures aux termes de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Quelle est son utilité si elle ne procède pas aux enquêtes? Il faut que ce soit les autres qui fassent la preuve.

Monsieur le ministre, le temps n'est-il pas venu de mettre fin à cette pratique qui fait que le public doit d'abord être roulé avant qu'on puisse examiner le cas, avant que le ministère puisse créer une commission de révision des prix qui surveille vraiment les hausses et qui protège vraiment le public surtout en ce qui concerne les aliments de base?

**M. Gray:** Je pense que vous faites erreur madame MacInnis, lorsque vous dites que la direction des coalitions ne se met en branle qu'à la suite des plaintes du public.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** J'ai dit: «Après coup».

**M. Gray:** La loi donne au directeur des enquêtes sur les coalitions un mandat permanent lui permettant d'entamer des procédures chaque fois qu'il a des raisons de croire qu'il y a ou aura infraction. Fort de ce mandat, celui-ci prend également de nombreuses initiatives. Je puis vous assurer que la direction est très vigilante. Elle tire son mandat de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, elle contrôle ou pénalise les personnes coupables d'exercer un monopole ou de restreindre le commerce et ainsi de suite. Je veux à nouveau attirer votre attention sur le fait général que j'ai mentionné auparavant, à savoir que sans être de caractère limité, le fonctionnement de la Direction



[Texte]

operations of the combines branch under the authority of the act does help, over the long term, to inhibit price rises that might otherwise have taken place.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** The Minister has not answered my question. Does he not believe that the time has come to set up in his department a prices review board to monitor rising prices of this kind?

**Mr. Gray:** That is an interesting suggestion. As I said earlier in the hearing, I would be very happy to consider the detailed recommendations, if any, on this point by the Committee. At this stage any such action would, I think, have to come through further legislative authorization.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** But you have no opinion on its value yourself?

**Mr. Gray:** There are pros and cons on the subject. It depends upon what the board is actually going to do. Before I could try to venture an opinion, I should prefer to have from you a detailed statement of exactly what the board would do, how it would work, and what its authority would be.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** You do not care to comment on the principle of planning to protect consumers rather than picking up the pieces later?

**Mr. Gray:** I think this is a principle that we are all in agreement about. But the question really is how one should achieve the aim represented by that principle.

**Mr. McGrath:** Mr. Minister, in your submission you said that you could not provide details in advance about the Canadian contingency plan—prices and incomes control. May I ask, why not?

**Mr. Gray:** As I suggested in my main submission, I think this would merely enable people to work out ways of getting around its provisions if it were ever to come into effect. I think as the Canadian Chamber of Commerce in its presentation to the Cabinet suggested yesterday, it would be unreasonable to expect the government to tip its hand by disclosing details of this contingency plan. In the same way it would be unreasonable to suggest that the government tip its hand about plans it might have to deal with emergencies in other areas of policy.

**Mr. McGrath:** This is an emergency that is now here, so the circumstances are a bit different. Have you had discussions with the provinces on this contingency plan, which is supposed to exist and about which we have some doubts?

**Mr. Gray:** The plan exists, but I cannot say that we have had any discussions about the details with the provinces. If one looks at the technique used by other countries that have put into place in recent years plans of prices and incomes controls, they did not disclose the details of the plans before the first phase had gone into effect. There must have been good reason for that.

**Mr. McGrath:** I submit to you, Mr. Minister, that because of the way the government has behaved on this, because of the hints dropped publicly, the government has been one of the major factors contributing to price increases. I will tell you why. There is evidence to indicate that food wholesalers are hoarding food in anticipation of the very price controls that you keep hinting about. The Consumers

[Interprétation]

des enquêtes sur les coalitions grâce aux pouvoirs que la loi lui a conférés, permet à la longue de mettre un terme aux augmentations de prix qui autrement auraient lieu.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Le ministre n'a pas répondu à ma question. Ne pense-t-il pas qu'il serait temps de mettre en place dans son ministère une commission de contrôle des prix pour surveiller les augmentations de prix de ce genre?

**M. Gray:** C'est là une suggestion intéressante. Comme je l'ai dit précédemment, j'apprécierais beaucoup que le comité examine toute recommandation détaillée à ce propos. À l'heure actuelle, seule une autre autorisation de caractère législatif permettrait d'entreprendre de telles actions.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mais n'avez-vous pas vous-même d'opinion quant à sa valeur?

**M. Gray:** Cette question a bien sûr des avantages et des inconvénients. Tout dépend de ce que la commission pourrait être amenée à faire. Avant de tenter d'émettre une opinion, je préférerais que vous me disiez d'une façon détaillée ce que la commission ferait, comment elle travaillerait, et quels seraient ses pouvoirs.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** N'avez-vous pas d'opinion quant au principe de la planification pour protéger les consommateurs au lieu de faire un travail de ravaudage par la suite?

**M. Gray:** Je crois qu'il s'agit là d'un principe sur lequel nous sommes tous d'accord. À vrai dire la question est de savoir comment atteindre les objectifs énoncés par ce principe.

**M. McGrath:** Monsieur le ministre, vous avez dit dans votre mémoire que vous ne pouviez pas donner à l'avance les détails du Plan canadien de contingence pour contrôler les prix et les revenus. Puis-je vous demander pourquoi?

**M. Gray:** Comme je l'ai dit dans mon mémoire, je pense que cela permettrait simplement de contourner les dispositions au cas où le plan serait un jour appliqué. Je pense que comme la Chambre Canadienne de Commerce l'a suggéré hier au Cabinet, il serait peu raisonnable d'attendre que le gouvernement prenne sur lui de dévoiler les détails de ce plan de contingence. De la même manière il serait peu raisonnable de suggérer que le gouvernement s'engage à propos de plans qu'il pourrait avoir pour faire face à toute urgence dans d'autres domaines politiques.

**M. McGrath:** Je crois qu'il est vraiment question d'urgence à présent, aussi les circonstances sont-elles légèrement différentes. Avez-vous discuté avec les provinces de ce plan de contingence à propos duquel nous avons certains doutes?

**M. Gray:** Le plan existe, mais je ne saurais dire que nous avons eu des discussions avec les provinces quant à ses détails. Si l'on examine les méthodes suivies par d'autres pays, qui ont au cours des dernières années mis en place des plans de contrôle des prix et des revenus, on remarque que ces pays n'ont pas dévoilé les détails de ces plans avant la mise en application de la première phase. Il doit y avoir de bonnes raisons pour cela.

**M. McGrath:** Je vous ferai remarquer, monsieur le ministre, qu'en raison de l'attitude du gouvernement en la matière et des suggestions émises en public, le gouvernement a été l'un des premiers facteurs provoquant les augmentations de prix. Je vais vous expliquer comment. Nous avons plusieurs preuves nous montrant que les grossistes en alimentation sont en train d'établir des réserves par



## [Text]

Co-Op Association, for example, has recorded that there have been over 500 increases in the past three months due directly to food hoarding as a consequence of wholesalers not passing on the deals to retailers. As a direct result the retailer has to increase the cost of that particular item.

I think the time has come when you will have to do the proverbial or get off the proverbial.

• 1020

**Mr. Gray:** Mr. McGrath, if what you are suggesting is correct—that is to say, the hints of the government have been a factor in price increases, and I reject the soundness and correctness of that allegation—then your suggestion that the government give the details of the plan at this point would surely only make matters worse . . .

**Mr. McGrath:** But, Mr. Minister what if we agree . . .

**Mr. Gray:** May I continue my answer?

**Mr. McGrath:** Well, you are going to talk out the time allotted to me.

**Mr. Gray:** I listened patiently to your question, Mr. McGrath, so perhaps I could have the same courtesy that I was happy to extend to you. Mr. McGrath, I would like to see the actual statements of the Consumers Association giving the examples of the 500 increases you mentioned so that I could check into them. Also, I would suggest that if people have been doing things along the lines you have suggested then a lot of this has come about through the continued demands by the official Opposition, the Conservative Party, for the details of these plans, and I suggest that to prevent any possible increases of this type all of us should exercise restraint in talking about the possibility of putting such plans into effect.

**Mr. McGrath:** Well, you come before us and talk about some secret contingency plan, and that is merely adding to the apprehension of the people in the food business in Canada today.

More precisely, Mr. Minister, what mechanism do you have to look into this business of food hoarding in anticipation of price controls and, secondly, why have you not looked into it—because surely it should be reasonably anticipated that if there is a suggestion price controls would have to be imposed then there would be a certain amount of hoarding by food wholesalers?

**Mr. Gray:** Mr. McGrath, with all due respect, I find your question rather interesting, to say the least, because day after day you and your colleagues have been asking the government about the existence of such plans, insisting that we give information about the existence of such plans and, further, that we give the details of such plans. In effect you appear, if what you are saying is correct, to be putting into effect a self-realizing prophecy, and I think you must take a lot of the blame for the situation if, in fact, it exists.

**Mr. McGrath:** What is wrong with coming out and saying that the government intends to bring in price controls if prices continue to increase?

**Mr. Gray:** Well, the government has said, Mr. McGrath, that it is following the situation closely and is developing contingency plans in the area, which obviously it has to be prepared to consider using if the circumstances so indicate.

## [Interpretation]

crainte du contrôle des prix dont vous ne cessez de parler. Ainsi, l'Association coopérative des consommateurs a noté plus de 500 augmentations au cours des trois derniers mois dû à ces réserves de produits alimentaires parce que les grossistes se gardent d'en faire bénéficier les détaillants. La conséquence directe est que le détaillant se voit obligé d'augmenter le prix de ses produits.

Je crois qu'il est temps que vous agissiez en conséquence.

**M. Gray:** Monsieur McGrath, si comme vous le dites, les allusions du gouvernement ont été l'un des facteurs de l'augmentation des prix, et je pense que cette supposition n'est ni correcte ni fondée, alors donner les détails du plan ne ferait qu'aggraver les choses.

**M. McGrath:** Mais, monsieur le ministre, qu'en est-il si nous sommes d'accord . . .

**M. Gray:** Puis-je poursuivre ma réponse?

**M. McGrath:** Eh bien, vous allez déborder sur mon temps de parole.

**M. Gray:** J'ai écouté attentivement votre question, monsieur McGrath, aussi pourrai-je peut-être bénéficier de la même politesse que celle que j'ai eu le plaisir de vous accorder. Monsieur McGrath, j'aimerais voir les déclarations de l'Association des consommateurs qui parle des 500 augmentations mentionnées, afin de les vérifier. J'aimerais également faire remarquer que si des gens ont agi comme vous l'avez suggéré, alors il en a été grandement question de par les exigences continues de l'Opposition officielle, le parti conservateur, qui réclame le détail de ces plans; je crois que pour mettre un terme à toute augmentation possible de ce genre, il nous faudrait tous éviter de parler de la mise en application éventuelle d'un tel plan.

**M. McGrath:** Eh bien, vous nous parlez d'un plan secret; cela ne fait qu'ajouter à l'apprehension de tous ceux qui au Canada sont aujourd'hui en rapport avec l'industrie alimentaire.

D'une façon plus précise, monsieur le ministre, de quel moyen disposez-vous pour intervenir dans cette affaire de réserve des produits alimentaires suscitée par la crainte d'un contrôle des prix; deuxièmement, pourquoi n'êtes-vous pas plutôt intervenu alors qu'il était raisonnable d'attendre que ces contrôles de prix dont il est question susciteraient de la part des grossistes de l'industrie alimentaire l'établissement de ces réserves?

**M. Gray:** Monsieur McGrath, sauf votre respect, je trouve votre question pour le moins intéressante, car jour après jour vous et vos collègues avez demandé au gouvernement ce qu'il en était de ce plan, insistant pour obtenir des renseignements relatifs à l'existence de ce plan et en obtenir les détails. En fait, vous semblez, si vos déclarations sont correctes, appliquer des prophéties qui se réalisent elles-mêmes et je crois que vous êtes en partie responsable de la situation si elle existe effectivement.

**M. McGrath:** Qu'y a-t-il de préjudiciable à déclarer que le gouvernement s'apprête à imposer des contrôles de prix si les prix continuent d'augmenter?

**M. Gray:** Eh bien, le gouvernement a dit, monsieur McGrath, qu'il examine attentivement la situation et met au point des plans d'urgence qui, évidemment, seront appliqués dans la mesure où les circonstances l'exigeront.



[Texte]

**Mr. McGrath:** Would you be prepared, Mr. Minister, if the Committee were to agree to meet in camera, to give the members of the Committee your contingency plan? Otherwise you are making a whole mockery of our work, because you expect us to bring in recommendations when we do not know what your contingency plan is.

**Mr. Gray:** Frankly, Mr. McGrath, I think these plans are of the same nature as those to deal with some possible attack against Canada by foreign powers. Would you expect us to disclose those defence plans openly to a committee, or even in camera?

**Mr. McGrath:** I do not think you can make an analogy, because this is a different situation altogether. The government has asked Parliament to set up a committee to look into trends in food prices and to report in two months. In the light of this you tell us that you have a contingency plan to cope with the situation. Either this Committee is a meaningful one, as you intend it to be by your utterances, or it is a farce. If it is to be a meaningful exercise then you will take us into your confidence and tell us what your contingency plan is and perhaps we can assist you, by our recommendations, in avoiding having to impose the contingency plan.

**Mr. Gray:** Mr. McGrath, your kindness is greatly appreciated, especially your commitment to making this committee useful, and I hope that this view will prevail amongst your colleagues.

**Mr. McGrath:** You are making the committee a charade, Mr. Minister.

**Mr. Gray:** I am not, I treat this Committee very seriously, Mr. McGrath, and I think most members of the Committee do the same.

If I may continue my answer, I would suggest to you that it would not be in the public interest to disclose the details of the government's contingency plan, even under the circumstances you mention. In support of this one would certainly rely on the experience of the United States and the United Kingdom. They did not do so until they found it necessary to impose the first stage of the plan through a price freeze. Obviously there is sound reason for this, the reason, I would suggest, being that it would only assist people in trying to take steps to work out ways of not having to have the plan fall upon them in the way intended. While I can understand the point you are trying to make, I would respectfully suggest that it would not be in the public interest to accede to your request.

**The Chairman:** Mr. McGrath, I am afraid I will have to cut you off. I already have extended your time.

• 1025

**Mr. McGrath:** I have had less than 10 minutes.

**The Chairman:** No, you have had 13 minutes, Mr. McGrath.

**Mr. McGrath:** May I ask one more question, Mr. Chairman?

**The Chairman:** No, I am going to switch now to Mr. Fox.

[Interprétation]

**M. McGrath:** Monsieur le ministre, seriez-vous prêt, si le comité convenait de se réunir à huis clos, d'informer les membres du comité de votre plan d'urgence? Autrement, vous tournez en ridicule notre travail, car vous nous demandez de faire des recommandations alors que nous n'avons pas connaissance de vos intentions.

**M. Gray:** A franchement parler, monsieur McGrath, il me semble que ces plans sont de la même nature que ceux qui seraient appliqués dans l'éventualité d'une attaque contre le Canada par des puissances étrangères. Vous attendez-vous à ce que nous dévoilions ces plans de défense à un comité, même s'il se réunit à huis clos?

**M. McGrath:** Je ne pense pas qu'il y ait d'analogie, la situation est en effet fort différente. Le gouvernement a demandé au Parlement de mettre en place un comité pour examiner les tendances des prix de l'alimentation et de faire un rapport d'ici deux mois. Vous nous dites à présent que vous avez un plan de contingence pour faire face à la situation. De deux choses l'une, ce comité a sa raison d'être, comme vous semblez le désirer, ou bien il s'agit d'une farce. Si ce comité se doit d'être utile, vous devez nous faire confiance et nous dire quel est votre plan ainsi nous pourrions peut-être vous aider, par nos recommandations, à faire en sorte que vous n'avez pas à appliquer ce plan.

**M. Gray:** Monsieur McGrath, j'apprécie grandement votre gentillesse, particulièrement votre désir de rendre utile ce comité; j'espère que cette opinion sera aussi soutenue par vos collègues.

**M. McGrath:** Monsieur le ministre, vous transformez ce comité en farce.

**M. Gray:** Je ne crois pas que ce soit le cas, je le prend au sérieux, monsieur McGrath, et je crois qu'il en est de même de la majorité de ses membres.

Pour poursuivre, je vous ferai remarquer qu'il n'est pas dans l'intérêt du public de dévoiler les détails du plan de contingence du gouvernement, même en vertu des circonstances que vous mentionnez. Nous en avons pour preuve l'expérience des États-Unis et du Royaume-Uni. Ils ne l'ont pas fait avant d'estimer nécessaire d'appliquer la première phase du plan en gelant les prix. Il y a évidemment de bonnes raisons pour le faire, à savoir que les gens pourraient ainsi prendre les mesures nécessaires pour éviter que le plan ne s'applique à eux comme il est prévu. Tout en comprenant votre argument, je vous ferais respectueusement remarquer qu'il ne serait pas dans l'intérêt public de répondre à votre demande.

**Le président:** Monsieur McGrath, je crains de devoir vous arrêter. Vous avez déjà dépassé votre temps de parole.

**M. McGrath:** J'ai parlé moins de 10 minutes.

**Le président:** Vous avez parlé 13 minutes, monsieur McGrath.

**M. McGrath:** Puis-je poser une dernière question, monsieur le président?

**Le président:** Non. Je donne maintenant la parole à M. Fox.

## [Text]

**M. Fox:** Monsieur le président, par votre mémoire présenté au Comité, monsieur le ministre, vous nous renseignez sur l'expérience internationale en matière du contrôle des prix. J'aimerais savoir quelles conclusions vous en tirez en ce qui concerne le contrôle des prix des aliments.

**M. Gray:** A mon avis, cette expérience nous montre qu'aucun des trois pays auxquels j'ai fait allusion dans ma déclaration n'a trouvé une solution parfaite au problème de l'augmentation des prix de l'alimentation. En outre, je constate que les trois pays que j'ai mentionnés, y compris la Suède, n'ont pas inclus tous les secteurs de l'alimentation auxquels nous nous intéressons. Ceci nous prouve qu'il est très difficile d'appliquer quelque plan que ce soit en vue de contrôler les prix des produits primaires dans le domaine de l'alimentation. Je ne dis pas que nous ne devons pas essayer d'innover dans ce domaine, mais je dois vous signaler, comme je l'ai dit dans ma déclaration, les problèmes sérieux qui sont liés à un tel effort.

**M. Fox:** Alors, monsieur le ministre, nous avons connu, au cours des dernières années, la Commission des prix et des revenus. Cette Commission, comme vous le savez, étudiait de temps à autre les augmentations de prix dans divers secteurs. Quelles conclusions le gouvernement a-t-il tirées du travail de révision de ce Comité? De plus, croyez-vous que ce genre de tribunal de révision pourra accomplir un travail utile en matière de prix des aliments?

**M. Gray:** Votre première question est évidemment une question de controverse. A mon avis, la Commission des prix et des revenus a accompli une tâche utile en tentant une expérience dans un système de contrôle volontaire. Cette expérience nous a fait voir les problèmes, les difficultés qui y sont inhérents, mais nous a aussi donné une information utile sur les problèmes qui découlent de l'inflation, ou de la création d'un système volontaire, ou non de contrôle.

Quant à votre deuxième question, je pense qu'il est trop tôt pour moi d'y répondre. Nous avons pris en considération cette expérience qui nous aidera à élaborer des politiques additionnelles.

**M. Fox:** Vous avez parlé tout à l'heure de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions et si je comprends bien, cette Loi s'applique surtout au commerce intérieur. Dans le domaine du commerce international, votre ministère est-il satisfait de la situation concurrentielle dans le domaine des aliments que nous importons? Est-ce que, d'après les recherches qui ont peut-être été faites par votre ministère, on en arrive à la conclusion qu'une bonne partie des aliments qui sont exportés au Canada sont l'objet de cartels ou d'arrangements internationaux qui offrent très peu de chance au Canada d'exercer une influence quelconque sur la fixation des prix? Je pense, en particulier, au café, aux arrangements sur le sucre et à une entente récente sur le cacao. Je suis sûr qu'il y a encore une série d'autres aliments de base qui sont exportés au Canada et sur le prix desquels nous n'avons que peu d'influence et encore moins sur les augmentations qui peuvent survenir de temps à autre.

• 1030

**M. Gray:** Je suis d'accord avec vous, monsieur Fox, quand vous dites que nous n'avons pas beaucoup d'influence sur les décisions prises en dehors de nos frontières, même en ce qui concerne les produits qui font l'objet d'accords internationaux, sauf dans le cas où nous prenons part aux négociations. Avant d'en arriver à une décision, on doit tenir compte de fait que nous importons un

## [Interpretation]

**Mr. Fox:** Mr. Chairman, in your submission to the Committee, Mr. Minister, you gave some information on the international experience on the matter of price controls. I would like to know what conclusions you have drawn regarding the control of food prices.

**Mr. Gray:** In my opinion, this experience shows that not one of the three countries I mentioned in my submission has found a perfect solution to the problem of rising food prices. I have also noted that the three countries in question, including Sweden, have not included all factors of the food industry in which we are interested. This shows that it is extremely difficult to apply any plan whatever with a view to controlling prices of primary products in the food industry. I am not saying that we should not try to innovate in this field, but I must point out as I have done in my submission that such an effort would come up against serious difficulties.

**Mr. Fox:** Mr. Minister, we have had the Prices and Incomes Commission these last years. As you know this Commission has examined price increases in various sectors. What conclusions has the government drawn from the work of this Commission? Do you think that this type of review board might be useful as far as food prices are concerned.

**Mr. Gray:** Your first question is a controversial one. I feel that the Prices and Incomes Commission has accomplished a useful task in trying to launch an experiment in voluntary controls. This experiment has shown us the problems and difficulties involved. It has also given us useful information on the problems which are caused by inflation, or the creation of a controlling system, voluntary or not.

Regarding your second question, I think it is premature for me to answer you. We have taken this experiment into consideration and it should help us in working out new policies.

**Mr. Fox:** You mentioned the Combines Investigation Act which, if I understand correctly, applies mainly to domestic trade. In the field of international trade, is your department satisfied that there is sufficient competition in the foods which we import? Would it not appear from the surveys carried out by your department that a significant portion of the food imported into Canada are subject to combines or international arrangements which leave very little chance for Canada to have any influence whatever in determining their prices? This applies in particular to coffee, sugar, as well as the recent agreement on cocoa. I am sure there must be other basic foods imported into Canada and over whose prices we have very little influence and even less as far as price increases which enter from time to time.

**Mr. Gray:** I fully agree with you, Mr. Fox, when you say that we do not have much influence on decisions taken outside Canada, even when they affect products regulated by international agreements, except when we are part of these negotiations. If you are going to take decisions you must take into consideration that we are importing a certain number of imported food products, the prices of



## [Texte]

certain nombre de produits alimentaires dont les prix sont fixés sur une base internationale, et par conséquent, cela signifie que notre influence sur ce point est plus ou moins limitée.

**M. Fox:** Merci.

**The Chairman:** Mr. McGrath, in the interests of fair play and of your plea, "a member is to take 10 minutes", I am prepared to allow you another question.

**Mr. McGrath:** Mr. Chairman, with respect, I only had eight minutes.

**Mr. Lawrence:** He was still talking at 16 after.

**Mr. McGrath:** I do not know which clock you are watching, but I was watching that one.

I wanted to ask the Minister, Mr. Chairman, if he can give us assurance that Appendix I concerning the publications of the Prices and Income Commission contains all of the working documents of the Prices and Incomes Commission. Were there any other studies authorized or commissioned by the commission that are not included in here, whether these studies took place at any university in the country and which, in fact, have not been included in the list indicated in Appendix I? If you can give us that assurance, Mr. Minister, we will be reasonably satisfied.

**Mr. Gray:** Mr. Chairman, this is the information I have received and which had been put in our hands by the commission at the time it went out of existence. To that extent I can obviously give you that assurance.

**Mr. McGrath:** You asked if these are all of the working papers of the commission? I am thinking of working papers that could be of invaluable assistance to this very important Committee.

**Mr. Gray:** Mr. Chairman, as we know, the terms of reference of the Prices and Incomes Commission were far wider than the terms of reference of this committee, but as far as I am aware—and I have asked that inquiries be made—what is listed in this appendix are all the studies on which the commission had reached a view for the purpose of publication, either by the commission as such or by the people who had made the studies.

**Mr. McGrath:** Mr. Chairman, we—

**Mrs. MacInnis:** Mr. Chairman, on a point of order, I think we have gone far enough on this supplementary question.

**The Chairman:** I am allowing Mr. McGrath a couple of minutes—

**Mr. McGrath:** We are not entirely satisfied with the Minister's answer although I am sure the Minister himself is not entirely satisfied because he did say he would make further inquiries, but we intend...

**Mr. Gray:**... No, I said that I had made inquiries. First, as I said in my statement, and again I refer to my remarks there:

... Mr. Andras stated "No special study was carried out by the Prices and Incomes Commission on food prices in Canada nor was any such study submitted to the Government".

Second, to assist the Committee, I had obtained a list of all the studies of the commission which had already been published or for which the commission had asked the department to arrange publication at the time it went out of existence.

## [Interprétation]

which are fixed on an international basis, which means that our influence on this point is more or less limited.

**Mr. Fox:** Thank you.

**Le président:** Monsieur McGrath, je veux être juste et tenir compte de votre remarque au sujet des dix minutes attribuées à chaque député et c'est pourquoi je suis disposé à vous permettre de poser une autre question.

**M. McGrath:** Je voudrais faire, monsieur le président, respectueusement remarquer que je n'ai disposé que de huit minutes.

**M. Lawrence:** Il parlait encore à 10 heures 16.

**M. McGrath:** Je ne sais pas quelle horloge vous avez regardée mais je regardais celle-là.

Monsieur le président, je voulais demander au ministre s'il peut nous assurer que l'annexe 1 concernant les publications de la Commission des prix et revenus contient tous les documents de travail de cette Commission. D'autres études ont-elles été acceptées ou demandées par la Commission, qui ne seraient pas incluses ici et, dans ce cas, s'agissait-il d'enquêtes effectuées par une unité nationale qui ne figurerait pas dans la liste figurant dans l'annexe? Monsieur le ministre, si vous pouvez nous donner cette assurance, nous serons raisonnablement satisfaits.

**M. Gray:** Monsieur le président, ce sont là les renseignements que j'ai reçus et nous furent transmis par la Commission lorsqu'elle cessa d'exister. Tenant compte de ce fait, je puis évidemment vous donner cette assurance.

**M. McGrath:** Vous demandiez s'il s'agissait de tous les documents de travail de la Commission. Je pense à des documents de travail qui pourraient constituer une aide estimable pour ce très important comité.

**M. Gray:** Monsieur le président, il est bien connu que le mandat de la Commission des prix et revenus était beaucoup plus large que le mandat du comité mais, à ma connaissance, et j'ai demandé que ceci soit vérifié, la liste figurant en annexe comporte toutes les études dont la publication avait été acceptée par la Commission, publication qui serait faite soit par la Commission elle-même soit par les responsables des différents travaux.

**M. McGrath:** Monsieur le président, nous...

**Mme MacInnis:** Monsieur le président, je voudrais faire un rappel au Règlement et faire remarquer que cette question supplémentaire a été suffisamment longue.

**Le président:** J'accorde quelques minutes à M. McGrath...

**M. McGrath:** La réponse du ministre ne nous satisfait pas complètement, et je sais que le ministre lui-même n'est pas totalement satisfait puisqu'il a dit qu'il ferait vérifier ce fait; cependant, nous avons l'intention...

**M. Gray:** Non, j'ai dit que j'avais certaines vérifications. Je répèterais ce que j'ai dit dans ma déclaration, à savoir:

... ainsi que le déclarait M. Andras, «la Commission des prix et revenus n'a effectué aucune étude particulière sur les prix des produits alimentaires au Canada et le gouvernement n'a reçu aucune étude semblable.»

Deuxièmement, afin d'aider le comité, j'ai obtenu la liste de tous les travaux de la Commission qui ont déjà été appuyés ou pour lesquels la Commission avait demandé au ministère d'assurer la publication, au moment où elle cessa d'exister.

[Text]

**Mr. McGrath:** Mr. Chairman, then I think we should give consideration to calling the officials of the commission who are still in the government and perhaps the former chairman, Mr. Young.

**The Chairman:** Thank you very much. Mr. Saltsman.

**Mr. Saltsman:** Thank you, Mr. Chairman.

**Mr. Lawrence:** On a point of order, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Yes.

**Mr. Lawrence:** Are you going on the basis here that all three or four parties are entitled to equal time?

**The Chairman:** No, where two parties have equal numbers of people I am trying to take them in that order. If you feel that you should have more time than the . . .

**Mr. Lawrence:** Certainly I do not want to raise a fuss about it today because we do not have that much time.

**The Chairman:** That is something that could be raised at the meeting of the steering committee.

**Mr. Lawrence:** All right. That is entirely ridiculous; it went out with buttoned shoes, for heaven's sake, even in the House.

**The Chairman:** You mean fair play, Mr. Lawrence?

**Mr. Lawrence:** Yes, I certainly do.

• 1035

**Mr. Horner (Crowfoot):** Mr. Chairman, on the same point of order, maybe this matter could be referred to the steering committee too. You have recognized two Liberals. They have asked their questions and left. Maybe you should recognize them all and they would all leave and we could then get down to work. I think that if they are going to do a job on the Committee, they should sit around and listen to the other questioners as well. They might learn something.

**An hon. Member:** Hear, hear.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Horner. Mr. Saltsman.

**Mr. Saltsman:** Thank you, Mr. Chairman. Mr. Minister, I would like to make a comment about your paper to the Committee and ask you some questions in connection with that paper. You seem to have presented us with a kind of analysis and a number of suggestions that somehow wind up hanging in the air—a very cryptic kind of document—and if you read it in a certain way, what you seem to be saying to us is that if we are going to assist the consumer in any significant way, or if the work of this Committee is going to be important in any way, we are going to have to go way below the surface of things as they are; beyond looking at farm prices, beyond looking at wage rates, and looking into the structure of the distribution and marketing system itself. I say this with your references. You made references to advertising, you make references to things like capital use and capital employed, and I am inclined to agree if that is your position, if you have come to the conclusion that this is where the investigation is important and that this is where the investigation should focus. I am inclined to agree with you because I think the structure of the distribution industry in Canada is very bad and that if we are going to get any answers, we are going to have to

[Interpretation]

**M. McGrath:** Monsieur le président, je pense alors que nous devrions éloigner la possibilité de demander aux responsables de la Commission qui sont toujours au gouvernement, et peut-être même à son président, M. Young, de venir témoigner.

**Le président:** Merci beaucoup. Monsieur Saltsman.

**M. Saltsman:** Merci, monsieur le président.

**M. Lawrence:** Monsieur le président, je voudrais faire un rappel au Règlement.

**Le président:** Oui.

**M. Lawrence:** Avez-vous adopté comme hypothèse de travail que les trois ou quatre partis ont droit au même temps de parole?

**Le président:** Non, lorsqu'il y a autant de membres de deux partis, j'essaie de leur donner la parole dans l'ordre. Si vous croyez que vous devriez avoir un temps de parole plus long que . . .

**M. Lawrence:** Je n'ai certainement pas l'intention de faire des histoires à ce sujet aujourd'hui, car nous n'avons pas beaucoup de temps.

**Le président:** C'est une question qui pourrait être soulevée lors de la réunion du comité directeur.

**M. Lawrence:** Très bien. Ceci est absolument ridicule. Même à la Chambre, on est très strict à ce sujet.

**Le président:** Vous voulez dire juste, monsieur Lawrence?

**M. Lawrence:** Oui, bien sûr.

**M. Horner (Crowfoot):** Monsieur le président, j'invoque le règlement sur le même sujet, car à mon avis on pourrait également renvoyer cette question au comité directeur. Vous avez donné la parole à deux Libéraux. Ils ont posé leurs questions et sont partis. Peut-être pourriez-vous leur donner la parole à tous, de sorte qu'ils nous quitteraient tous et que nous pourrions alors nous mettre vraiment au travail. Je crois que s'ils veulent accomplir quelque chose au Comité, ils devraient rester pour écouter les autres questions également. Ils pourraient en tirer profit.

**Une voix:** Bravo.

**Le président:** Merci, monsieur Horner. Monsieur Saltsman.

**M. Saltsman:** Merci, monsieur le président. Monsieur le ministre, j'aimerais formuler une observation au sujet du document que vous avez présenté au Comité et vous poser quelques questions s'y rapportant. Vous semblez nous avoir présenté un genre d'analyse et un certain nombre de suggestions qui ne semblent se rattacher à rien; le document me semble assez ambigu, car en le lisant d'une certaine façon, on semble y comprendre que d'après vous si nous devons aider le consommateur d'une façon assez significative, ou si le travail du Comité doit prendre une importance quelconque, il nous faudra explorer bien en dessous des faits superficiels; il faudra plus qu'examiner les prix agricoles, les taux de salaire, ainsi que la structure de la distribution et du système de commercialisation. Je me réfère ici à votre document. Vous parlez de la publicité, de l'utilisation des capitaux, de même que des capitaux employés, et je suis porté à être d'accord avec vous si vous avez conclu que c'est là le point le plus important de l'étude, c'est-à-dire le point sur lequel il faut concentrer notre attention. Je suis plutôt porté à être d'accord avec vous car à mon avis la structure de l'industrie de la distribution au Canada est très mauvaise et si nous devons



[Texte]

look at the way products come into the market, at the kind of expenditures that are made on the advertising, the kind of huckstering that goes on, the over-building of supermarkets and things like that. May I ask you then to what extent your department is carrying out research in those areas? Do you have a program of research into the effects of advertising on consumer prices, aside from the section under the Combines Investigation Act dealing with misleading advertising? Do you have a program that is looking into the effects of advertising and what that does to prices? Do you have a research program dealing with wastages of material in the distribution system? Do you have a research program on the vertical integration of supermarket organizations and their affiliated companies?

**Mr. Gray:** If I may deal with your questions in reverse order, first with respect to the vertical integration of supermarkets, one could say that this is covered under the continuing interest—let me put it in that way—of the Director of Investigations and Research into trends in the food industry which I have outlined at some length in my submission in the appendices. With respect to the other two points you have raised, I cannot say that as yet the department is carrying out the type of investigations in depth which I have suggested in my submission would be useful.

**Mr. Saltzman:** Do you intend to carry out such investigations?

**Mr. Gray:** I would like to see them carried out. As a matter of fact, I hope that it will soon be possible to formally announce the creation of a much more expanded research and policy planning arm within the department which is going on for that purpose at the present time. But it seems to me that that does not preclude the usefulness of a group like this set up to carry out a special task and being able to take a look at these matters in some depth inasmuch as they are not as a group, as a committee, charged with other responsibilities at the same time.

**Mr. Saltzman:** Since from what you say you are not immediately prepared to do some of these things, could you make some of your personnel available to this Committee so that this Committee could carry out that kind of research?

**Mr. Gray:** I would be happy to examine to what extent people could be spared from the rather limited staff in this area we have available. I would be happy to co-operate and examine this. I must caution you that we do not have large numbers of people who, as far as I am aware, would be potentially available for this purpose, but I would be happy to consult with the Committee to see what could be done in this regard.

• 1040

**Mr. Saltzman:** It seems to me, Mr. Minister, that if we are going to do this kind of work, we have a real problem ahead of us. Some members of this Committee do not want us to have any research staff at all, and the number of people we have now is certainly not adequate to carry out the kinds of programs that I think need to be done. It seems to me that if we are going to follow your suggestions, if we are going to go below the surface, below the obvious, then this Committee is going to have to have very

[Interprétation]

trouver des solutions, il nous faut examiner la façon dont les produits parviennent sur le marché, le genre de dépenses qui sont encourues sous forme de publicité, le genre de harcèlement qui a lieu, la construction de trop grand nombre de supermarchés et ainsi de suite. Puis-je vous demander dans quelle mesure votre ministère poursuit des recherches à cet égard? Poursuivez-vous un programme de recherches sur les essais de la publicité sur les prix à la consommation, en plus de l'obligation à laquelle vous êtes tenu aux termes de l'article de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions qui traitent de la publicité trompeuse? Est-ce que vous avez un programme qui examine les effets de la publicité sur les prix? Est-ce que l'un de vos programmes de recherches traite du gaspillage de matières premières dans le système de distribution? Avez-vous un programme de recherche sur l'intégration verticale des groupes de supermarchés et leurs filiales?

**M. Gray:** Si vous le permettez, j'aimerais répondre à vos questions en commençant par la dernière, c'est-à-dire l'intégration verticale des supermarchés; je pourrais dire que c'est compris dans la fonction principale du directeur des enquêtes et recherches, qui est d'étudier la tendance des prix dans l'industrie alimentaire, et que j'ai décrit assez longuement dans les annexes à mon mémoire. En ce qui concerne les deux autres points que vous avez soulevés, je ne puis dire encore que le ministère poursuit le genre d'enquêtes poussées qui seraient utiles, d'après ce que j'ai dit dans mon mémoire.

**M. Saltzman:** Avez-vous l'intention de procéder à de telles enquêtes?

**M. Gray:** Je le voudrais bien. En fait, j'espère qu'il me sera bientôt possible d'annoncer officiellement la création d'un instrument d'une envergure beaucoup plus grande pour la recherche et la planification des politiques au sein du ministère, car c'est ce que nous essayons de réaliser présentement. Mais il me semble que cela n'empêche pas qu'il soit utile d'établir un groupe de ce genre pour accomplir une tâche spéciale, c'est-à-dire qu'il pourrait examiner plus à fond ces questions si le groupe ou le Comité en question n'est pas en même temps chargé d'autres responsabilités.

**M. Saltzman:** Puisque vous n'êtes pas prêt pour l'instant à réaliser certaines de ces fonctions, d'après-vous, pourriez-vous mettre à la disposition du Comité une partie de votre personnel afin que nous puissions procéder à ce genre de recherches?

**M. Gray:** Je me ferai un plaisir de voir dans quelle mesure nous pourrions prêter une partie de notre personnel assez limité dans ce secteur. Je me ferai un plaisir d'y voir. Je dois cependant vous avertir qu'à mon avis il n'y a pas beaucoup de personnes chez-nous qui pourraient ainsi être mises à votre disposition mais je me ferai un plaisir de consulter le Comité pour voir ce que nous pourrions faire à cet égard.

**M. Saltzman:** Il me semble, monsieur le ministre, que si nous devons faire ce genre de travail, nous nous verrons face à un véritable problème. Certains membres du Comité ne veulent pas du tout que nous engagions du personnel de recherche, et d'autre part il est certain que le nombre de personnes que nous avons présentement n'est pas suffisant pour réaliser le genre de programmes qui sont nécessaires à mon avis. Il me semble que si nous devons suivre vos suggestions, si nous devons creuser sous

[Text]

extensive research facilities placed at its disposal in order to carry out these investigations.

**Mr. Gray:** Of course, that is a matter for the Committee to decide. However, as someone who is not a member of it and who is keenly interested in its work, I tend to agree with you. It is my understanding that in the order of reference creating the Committee the House gave it wide power to engage all sorts of expert staff. It is up to the Committee to decide to what extent it wishes to make use of that authority.

**Mr. Saltzman:** What information is available in your Department to assist us in this kind of research, should the Committee decide to carry it out? For instance, do you have figures or information on supermarket sizes in Canada as compared to those in the United States? Do you have information regarding the volume of business conducted per square foot? How many supermarkets have been built in relation to certain populations?

It seems that every time there is an empty lot, just as there used to be a service station going on it, the competition has now extended to a supermarket going on it. This building seems to have no relationship to consumer needs. It seems to have a far greater relationship to the desires of the empire builders of the supermarkets themselves.

The previous committee that looked into food prices had some very limited evidence that suggested that supermarkets in Canada, given the same city size, were far less efficient than supermarkets in the United States. Do you have any information that would either confirm or negate that particular view?

**Mr. Gray:** Mr. Chairman, to be as helpful as possible, the best course of action would be for me to make some further inquiries of the Department and see what I can produce by way of additional material for the Committee. To some extent this may be touched upon in the annexes to my main submission about the work of the Director of Investigations and Research with respect to his studies of concentration in the food industry. We may have other information, and I would be most happy to see if there is such information. Then I would proceed to present it in written form to the Committee, subject of course to your wish that I may come back and comment on it at a later date.

**Mr. Saltzman:** You are going to ask your officials to present this Committee with some comparisons in efficiencies.

**Mr. Gray:** To the extent that we have that information.

**Mr. Saltzman:** All right.

**Mr. Gray:** I do not want to leave the impression that it necessarily exists in the form you have in mind. In an effort to be helpful, I will see to what extent we have it, and whether we have it in a form that we can put in a report to the Committee.

**Mr. Saltzman:** Fine. That will at least tell us to what extent the information is available. To the extent that it is not available, I think that is the kind of avenue of research we should be exploring. Thank you, Mr. Chairman.

[Interpretation]

la surface, c'est-à-dire dépasser la simple évidence, le Comité devra disposer de services de recherche très poussés pour pouvoir procéder à ces études.

**M. Gray:** C'est bien sûr au Comité d'en décider. Cependant, même si je ne suis pas membre du Comité je m'intéresse particulièrement à son travail, et je suis porté à être de votre avis. J'ai cru comprendre que dans son mandat qui créait le Comité, la Chambre lui accordait tous pouvoirs d'engager n'importe quel type de spécialistes. C'est au Comité de décider dans quelles mesures il veut se servir de ce pouvoir.

**M. Saltzman:** Si le Comité décidait de procéder à ce genre de recherche, quels renseignements votre ministère pourrait-il mettre à notre disposition pour nous aider? Par exemple, avez-vous des chiffres ou des renseignements concernant les dimensions des supermarchés au Canada par rapport à ceux des États-Unis? Avez-vous des renseignements concernant le volume des affaires réalisées par pied carré? Combien de supermarchés ont été construits en rapport avec certaine population?

Il semble que dès qu'un terrain est vacant, un supermarché semble s'y installer, faisant ainsi concurrence aux stations-service qui avaient l'habitude de s'y installer. Il semble que de telles constructions n'aient aucun rapport avec les besoins des consommateurs. Il semble qu'il y ait un plus grand rapport avec les vœux des constructeurs d'empires dans le domaine des supermarchés.

Le Comité qui a étudié précédemment les prix de l'alimentation a reçu très peu de témoignages suggérant que les supermarchés du Canada étaient beaucoup moins efficaces que les supermarchés aux États-Unis, si l'on considère une ville de même dimension. Avez-vous des renseignements qui confirmeraient ou réfuteraient cette opinion particulière?

**M. Gray:** Monsieur le président, si je veux vous être le plus utile possible, il serait préférable que je me renseigne plus avant auprès du ministère pour voir ce que je puis fournir au Comité à titre de renseignements supplémentaires. Dans les annexes à mon principal mémoire, j'aborde un peu la question en parlant du travail du directeur des enquêtes et recherches relativement à ces études sur la concentration dans l'industrie de l'alimentation. Nous avons peut-être d'autres renseignements, et je me ferai un grand plaisir de voir si tel est le cas. Je pourrais alors en faire part par écrit au Comité, à moins que vous ne désiriez que je revienne plus tard en parler.

**M. Saltzman:** Vous allez demander à vos hauts fonctionnaires de présenter au Comité des comparaisons sur le rendement des supermarchés?

**M. Gray:** Si nous avons ces renseignements.

**M. Saltzman:** Très bien.

**M. Gray:** Je ne veux pas vous donner l'impression que nous avons nécessairement les renseignements sous la forme à laquelle vous pensez. Pour vous rendre service, je vais voir ce que nous avons, et si les renseignements que nous avons peuvent être inclus dans un rapport présenté au Comité.

**M. Saltzman:** Très bien. Nous verrons du moins de cette façon quels renseignements sont à notre disposition. Je crois que nos recherches devraient s'orienter vers les renseignements qui ne sont pas disponibles jusqu'à maintenant. Merci monsieur le président.



## [Texte]

**The Chairman:** Mr. Atkey.

**Mr. Atkey:** Mr. Minister, under Section 8 of the Combines Investigation Act there is power not only for a group of private individuals or for the Director of Research and Investigation to commence an inquiry, but there is also power given to the Minister, which is you, to cause an inquiry to be made. That, as I understand it, is a mandatory section. Can you tell us, at least in the past fiscal year since April 1, 1972, how many directions you have given to the director to commence inquiries in the food industry?

**Mr. Gray:** In the quite brief period that I have been Minister, I have not had occasion to give the director such a direction. I cannot comment about my predecessors. It is my understanding that generally speaking ministers have used the approach of seeing that matters are drawn to the attention of the director who is an official with a certain degree of independence and autonomy and has always been, under successive administrations, quite anxious to carry out his statutory responsibility.

• 1045

**Mr. Atkey:** So, in other words, Mr. Minister, even though, under the statute, the Minister can direct that the enquiry commence, it has been the practice of the government to allow the director almost complete autonomy in deciding when to initiate the process?

**Mr. Gray:** I would have to check that but it is my understanding that this has generally been the case.

**Mr. Atkey:** Would it be possible for you to provide us with any instances where there was a direction to the director from the ministry, say in the past 10 years? I am not interested in the name of the firm because I appreciate that, if the investigation is still proceeding, it is not possible to make that information public.

**Mr. Gray:** I will be happy to look into that and see what information I can properly provide.

**Mr. Atkey:** I take it then, Mr. Minister, that with regard to Dominion Stores and the allegation of misleading advertising, to which reference was made in the House about a week-and-a-half ago, and when you said you were going to look into it, that that would not take the form of a direction but would merely be an informal conversation you would have with the director or the deputy director, as the case may be?

**Mr. Gray:** The usual procedure that I followed was to see that this was drawn to the attention of the officials of the Combines Branch, and, in my brief experience in this portfolio, I have never known them to refuse to look into a matter after it has been brought to their attention, even informally.

**Mr. Atkey:** Fine.

Mr. Minister, in your brief, in a number of places—pages 20, 24, 29 and 30—the point is emphasized that the Combines Investigation Act contains no price review mechanisms and does not give the director or you power to regulate prices; yet, in response to Mrs. MacInnis' question, you did indicate that the commencement of an inquiry may have a certain indirect impact on prices, either by way of publicity or merely because the investigation was taking place. Would it be fair to ask you whether, if more inquiries were commenced, this might have an indirect effect on prices and thereby represent an indirect regulator of prices?

## [Interprétation]

**Le président:** Monsieur Atkey.

**M. Atkey:** Monsieur le ministre, l'article 8 de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions donne l'autorisation d'ouvrir une enquête, non seulement à un groupe de particuliers ou au directeur des enquêtes et recherches, mais il autorise également le ministre, c'est-à-dire vous-même, à faire faire une enquête. Si je comprends bien, il s'agit d'un article exécutoire. Pouvez-vous nous dire, du moins en ce qui concerne l'année financière qui vient de s'écouler, depuis le 1<sup>er</sup> avril 1972, combien d'enquêtes vous avez demandées au directeur de commencer dans l'industrie de l'alimentation?

**M. Gray:** Pendant la brève période qui s'est écoulée depuis ma nomination comme ministre, je n'ai pas eu l'occasion de donner au directeur une telle directive. Je ne peux pas parler pour mes prédécesseurs. Je crois comprendre qu'habituellement les ministres portaient certaines questions à l'attention du directeur qui est un haut fonctionnaire jouissant d'un certain degré d'indépendance et d'autonomie, et qui a toujours été, sous chaque administration, très anxieux d'assumer les responsabilités que lui confère la loi.

**M. Atkey:** Autrement dit, monsieur le ministre, le gouvernement a laissé au directeur la liberté presque entière de décider à quel moment intervenir quoique la loi prévoit que le ministre peut ordonner une enquête.

**M. Gray:** Je crois que c'est juste, mais je dois vérifier ma réponse.

**M. Atkey:** Est-ce qu'il y a des exemples durant les 10 dernières années où le Ministère aurait donné une telle directive au directeur? Le nom de l'entreprise importe peu; car si l'enquête n'est pas terminée je comprends que ce renseignement ne doit pas être divulgué.

**M. Gray:** Je vous promets de chercher ces renseignements pour vous.

**M. Atkey:** Il y a 10 jours à peu près que nous avons parlé des magasins Dominion à la Chambre et que le mot de publicité mensongère a été utilisé. Vous vous êtes ensuite engagé à vous occuper de cette question. Est-ce que cela signifie que vous écrirez une lettre, ou est-ce que vous aurez simplement un entretien officiel avec le directeur ou le sous-directeur, selon le cas?

**M. Gray:** Normalement, je veille à ce que la Direction des coalitions prenne connaissance de ce genre de choses et depuis le peu de temps que j'occupe ce portefeuille il ne m'est encore jamais arrivé qu'elle refuse d'étudier une question, même si elle en est saisie d'une manière officielle seulement.

**M. Atkey:** Très bien.

Aux pages 20, 29 et 30 de votre exposé, monsieur le ministre, on souligne que la Loi des enquêtes sur les coalitions ne prévoit pas de mécanismes de révision des prix et qu'elle ne confère ni au ministre ni au directeur le pouvoir de réglementer les prix. Vous avez néanmoins répondu à M<sup>me</sup> MacInnis que le fait d'entreprendre une enquête peut avoir une conséquence indirecte sur les prix, que ce soit simplement du fait de la publicité ou du fait de l'enquête elle-même. Pensez-vous que les prix pourraient indirectement être affectés par l'augmentation du nombre des enquêtes, ce qui deviendrait un moyen de contrôler les prix?



[Text]

**Mr. Gray:** That is an interesting idea; however, one should bear in mind that the Combines Investigation Act is, as I understand it, essentially based on the criminal law power of the federal government, and the commencement of a formal inquiry is considered to be a proceeding which could well lead to criminal prosecution. I really have some doubt as to whether, for the purpose you have mentioned, it would be the most appropriate use of the criminal law approach; that is to say, one not undertaken strictly for the purpose of seeing whether offences have been committed under the act.

When responding to Mrs. MacInnis, I was not referring to the possible effects of a specific enquiry but to the over-all effect of the administration of the Combines Investigation Act as a whole, and I suggested to the Committee, and I will repeat my words, that continued enforcement of the legislation, while not having an immediate and direct effect on individual prices, can be expected, on a continuing basis, to inhibit restraints on competitive market forces and thus keep downward pressure on prices generally.

**Mr. Atkey:** Mr. Minister, the concept of plea negotiations or plea bargaining seems to be increasingly in use in various other areas of the criminal law. What I am suggesting to you and attempting to gain some reaction to is whether there is any relevance of that concept in the combines investigation field, where the inquiry or the investigation and the threat of prosecution has an inhibiting and controlling and regulatory effect on prices, which may be seen to be in the public interest, without a prosecution actually taking place?

**Mr. Gray:** That is an interesting idea. I would have to inform myself to the extent, if any, that this concept has already become part of our combines administration.

• 1050

**Mr. Atkey:** Mr. Minister, on page 23, you comments I believe, on the legislation that exists now, and you suggest that there may be a case made for improved legislation—if more effective influence is to be exerted on markets. What sort of improved legislation have you in mind?

**Mr. Gray:** About 18 months ago the government presented its ideas to Parliament, for preliminary consideration by members of Parliament and the public, in the form of a draft bill for a new and up-to-date competition policy. This proposed legislation created quite a bit of discussion and, in fact, controversy. We are now considering what form of new competition policy should be presented to Parliament in the light of this public discussion. One could look at that draft competition bill to see what some of the ideas of the government were in terms of a new competition policy. Of course, the minister of the day said that this bill was being put forward for discussion and did not necessarily represent the final view of the government. I hope, Mr. Atkey, that we will continue to have your interest in this subject when I am in a position to present a further competition bill to the House. I hope to have not only your interest but also the support of yourself and your colleagues for the new policy.

**Mr. Atkey:** Because of the relevance of that forthcoming legislation to this inquiry, can you give use some indication when it will be introduced?

**Mr. Gray:** I am not in a position to give you an exact date. That is quite a valid question but more work has to be done in drafting and finalizing details and proposals. I think, it will be some months before it will be possible to give a bill first reading.

[Interpretation]

**M. Gray:** C'est très intéressant; néanmoins il ne faut pas oublier que la Loi des enquêtes sur les coalitions repose essentiellement sur la compétence du gouvernement fédéral en matière de droit criminel. Le début d'une enquête officielle constitue normalement une procédure qui peut mener à un procès en vertu du Code criminel. Je pense plutôt que cette procédure ne doit être utilisée que lorsqu'il y a eu une offense telle que prévue par la loi et qu'elle ne servirait pas votre but.

Dans ma réponse à M<sup>me</sup> MacInnis, je ne pensais pas aux conséquences possibles d'une enquête spécifique, mais à l'effet général de l'application de la Loi des enquêtes sur les coalitions. J'ai dit au Comité, et je le répète: l'application permanente de la loi neutralise certaines forces qui restreignent normalement la libre concurrence laquelle provoque une certaine baisse des prix, sans qu'il y ait pour autant une influence directe sur les prix.

**M. Atkey:** Monsieur le ministre, ce genre de règlement à l'amiable semble devenir de plus en plus fréquent dans d'autres domaines du droit criminel. Pensiez-vous que cette procédure pourrait également être utilisée dans le domaine des enquêtes sur les coalitions puisque l'enquête et la menace de poursuites exercent un pouvoir de contrôle sur les prix, sans qu'aucun procès ait lieu et tout en servant l'intérêt général.

**M. Gray:** C'est très intéressant. Il faudrait que je vois si et dans quelle mesure cette procédure est déjà utilisée par notre administration.

**M. Atkey:** Monsieur le ministre, à la page 23 de votre mémoire vous parlez de la législation actuelle et vous dites qu'il faudrait l'améliorer si nous voulons exercer une influence plus efficace sur le marché. Quelle modification proposeriez-vous?

**M. Gray:** Il y a dix-huit mois environ, le gouvernement a présenté ses idées en matière de concurrence sous forme d'un nouveau projet de loi pour que le Parlement et le public en général en prennent connaissance. A l'époque, ce projet de loi a soulevé une grande discussion et même des controverses. Actuellement, nous analysons cette discussion pour donner sa nouvelle forme à ce projet de loi que nous allons proposer au Parlement. Je vous conseille de lire le projet pour voir quelles sont les idées du gouvernement en matière de concurrence. Le ministre avait évidemment spécifié à l'époque qu'il s'agissait simplement d'une base de discussion et non nécessairement l'opinion définitive du gouvernement. J'espère, monsieur, que vous manifesterez encore autant d'intérêt lorsque je serai en mesure de présenter un nouveau projet de loi sur la concurrence à la Chambre. Je compte non seulement sur votre intérêt, mais également sur votre collaboration ainsi que celle de vos collègues pour faire réussir cette nouvelle politique.

**M. Atkey:** Pouvez-vous nous indiquer la date à laquelle vous comptez proposer ce projet de loi vu l'importance de cette loi pour notre enquête?

**M. Gray:** Je ne peux pas vous indiquer de date exacte. Vous avez raison de poser cette question, mais nous avons encore quelques détails à régler avant de terminer la rédaction. Je crois qu'il faudra encore attendre plusieurs mois avant que le projet de loi soit lu pour la première fois.



[Texte]

**Mr. Atkey:** To turn to another direction, Mr. Minister, in the 1966-67 joint committee report there was a recommendation that the Director of Research and Investigation should reinstitute his inquiry into and surveillance of the concentration of ownership in the food industry. The Director expressed concern in his 1967 Annual Report that he did not have enough staff to make the surveillance that seemed to be necessary. Under present conditions, does the Director have sufficient staff to undertake the sort of surveillance that the earlier committee thought was necessary and that may be necessary today?

**Mr. Gray:** I would have to get the further views of the Director on this.

**Mr. Atkey:** Mr. Minister, we have the Deputy Director here today and . . .

**Mr. Gray:** But he is not the gentleman in charge of personnel matters and I do not know if we should impose upon him and ask him to deal with an area which is not his responsibility. If I could just continue my . . .

**Mr. McGrath:** That is a policy question.

**Mr. Gray:** Yes. If I could just continue my answer. I think one can infer from the material that I have presented to the Committee that the staff of the Director has not been so inadequate that this work could not continue. I have presented a great deal of material to the Committee, concerning the work of the Director and his staff, on the question of concentration in the food industry, including some updating of the 1971 material. This is something which I, as a new minister, want to concern myself with very much, that is the adequacy of staff, not only in this branch of the department but in all its branches.

**Mr. Atkey:** Mr. Minister, could you give us any indication when the new Director of Research and Investigation may be appointed?

**Mr. Gray:** No, I cannot as yet but, of course, there is an acting director who would be in place to carry on the statutory responsibilities.

**Mr. Atkey:** Mr. Minister, I want to turn my attention to manufacturing as opposed to retailing. On page 28 of your brief you make reference to this and you cross-reference to Appendix 9, where you give the indicia of concentration in the various manufacturing and processing industries. It appears from Appendix 9 that there is a rather heavy degree of ownership concentration in meat processors, the flour mills, biscuit manufacturers, distilleries and breweries. Aside from the well-known prosecutions in respect of breweries, have there been any other investigations or prosecutions commenced with respect to the other four I mentioned—meat processors, flour mills, biscuit manufacturers or distilleries?

• 1055

**Mr. Gray:** I can only comment on investigations that have been discontinued or that have ended in prosecutions or in references to the Restrictive Trade Practice Commission. Perhaps I can impose on Mr. Gascoigne to assist us in this.

**Mr. Atkey:** Mr. Minister, before you go ahead, I am not interested in the names of the particular companies but merely the numbers. Are there enquiries under way in respect of these industries?

[Interprétation]

**M. Atkey:** Passons, monsieur le ministre, au rapport établi par le comité mixte en 1966-67. Il y est recommandé que le directeur des enquêtes et recherche reprenne l'enquête sur la monopolisation de l'industrie alimentaire. On peut lire dans le rapport annuel de 1967 que le directeur se plaignait de ne pas avoir le personnel voulu pour assurer un contrôle suffisant. Je voudrais savoir si le directeur a actuellement suffisamment d'employés pour assurer la surveillance que l'ancien comité jugeait nécessaire ou qui est nécessaire aujourd'hui?

**M. Gray:** Je devrais poser cette question au directeur.

**M. Atkey:** Monsieur le ministre, le sous-directeur est avec nous ce matin et . . .

**M. Gray:** Il n'est pas responsable du personnel et je ne sais pas si je dois lui poser une question qui ne relève pas vraiment de sa compétence. Permettez-moi de continuer . . .

**M. McGrath:** C'est une question politique.

**M. Gray:** Oui. Laissez-moi terminer ma réponse. Je pense que les documents que j'ai présentés au Comité montrent que le personnel n'était pas assez inadéquat pour interrompre le travail. Je vous ai présenté beaucoup de documents sur le travail du directeur et de son personnel à propos de la monopolisation dans l'industrie alimentaire et même certains documents pour rectifier ceux qui datent de 1971. Personnellement, en tant que nouveau ministre responsable, j'ai l'intention de veiller à ce que toutes les directions de mon ministère aient un personnel adéquat.

**M. Atkey:** Monsieur le ministre, pouvez-vous nous dire la date à laquelle le nouveau directeur des enquêtes et recherche sera nommé?

**M. Gray:** Non, je ne suis pas encore en mesure de vous le dire, mais il y a évidemment un directeur suppléant qui lui assumera temporairement les responsabilités.

**M. Atkey:** Monsieur le ministre, passons de la vente au détail à la manufacture. Vous en parlez à la page 28 de votre exposé et dans l'annexe 9 vous indiquez le taux de concentration des différentes industries. Selon l'annexe 9, le taux de concentration semble être particulièrement élevé dans l'industrie de la viande, les minoteries, les biscuiteries, les distilleries et les brasseries. Je voudrais savoir si, mis à part les procès bien connus dont les brasseries ont fait l'objet, d'autres enquêtes ou poursuites ont eu lieu pour ce qui est de ces quatre autres industries, c'est-à-dire l'industrie de la viande, les minoteries, les biscuiteries et les distilleries?

**M. Gray:** Je ne peux vous parler que des enquêtes qui ont été interrompues ou qui ont abouti à des poursuites ou de celles dont a été saisie la Commission sur les pratiques restrictives du commerce. M. Gascoigne pourrait peut-être nous aider.

**M. Atkey:** Monsieur le ministre, ce n'est pas le nom mais le nombre des entreprises concernées qui m'intéresse. Est-ce que les industries dont je viens de parler font actuellement l'objet d'enquêtes?

[Text]

**Mr. Gascoigne:** There has been a successful prosecution in the meatpacking industry which took place in New Brunswick a year or so ago. There has been an unsuccessful prosecution in the case of breweries. In respect of the other industries you have mentioned, although there is a relatively high degree of concentration, there has not been any evidence to suggest that that would amount to a violation of the act. If any evidence came to the attention of the Director to suggest that these industries had been acting contrary to the Combines Investigation Act, he would immediately look into it.

**The Chairman:** Mr. Fleming.

**Mr. Gray:** I just want to add, Mr. Chairman, that I see that Mr. Atkey was able to find time to review the complete brief in some detail in spite of the unfortunate lateness of the hour it was presented.

**Mr. Atkey:** I will make a confession, Mr. Minister. I only had an opportunity to review those sections dealing with the combines aspects of the brief. I wish I had had an opportunity to go into the other areas.

**Mr. Gray:** I am sorry, as I said, that we could not get this brief to everybody sooner.

**Mr. Fleming:** Thank you, Mr. Chairman. I will be brief. I want to go back to the point made by Mr. Penner and Mrs. MacInnis, and that is the idea of a prices review board. More specifically, I wanted to set down a sort of scheme of things and ask you for your opinion on it—for instance, if you made it a retail prices review board so that you could focus where the consumer focuses. The idea would be that you had it made up of consumer experts although the board itself would be backed up by a staff that would involve wholesalers, retailers, agricultural experts and so on to give them advice, and then they had the responsibility of investigating any serious jumps, to look for them themselves or receive them from anyone who is free to report them to them, and then if they found that jump was not acceptable, they would look behind the price, whether it was the retailer, the wholesaler, the agriculture, the transportation or whatever and focus on that particular element as the cause for the jump and then publish that to the media via Information Canada, via consumer shows, via the press and so on. Could that not be an effective way of trying to control this? I know you could not go to every corner store, but by publishing that kind of thing, when the worst offenders knew that was too much of a price they would also know if it was too much of a price in the corner store as well.

**Mr. Gray:** Mr. Fleming, I think that any body of that type would have to be in a position to look into all the components of the price about which they had received complaints. Otherwise, the job would be incomplete and it might be misleading, so I would suggest that the work of such a body could not be too useful unless it was in a position, as part of its initial work, to look into all the elements of the price in question.

**Mr. Fleming:** All I am saying is that it might help focus if you called it a retail prices review board because when you look at the retail price, that is when you recognize the jump, that is when it hits the consumer, that is the point we investigate and find it may not be the retailer at all. It may be the wholesaler, it may be the transportation factor, it may be a number of things, but if you focus from that point, you can then make the public best identify with the problem.

[Interpretation]

**M. Gascoigne:** Un procès a été gagné contre une entreprise d'emballage de viande au Nouveau-Brunswick il y a environ un an. Plusieurs brasseries ont été poursuivies en justice, mais sans succès. En ce qui concerne les autres industries, on n'a pas pu prouver que la loi avait été enfreinte, quoique le degré de monopolisation y est relativement élevé. Le directeur interviendra aussitôt qu'il posédera la preuve montrant que ces industries ont enfreint la Loi des enquêtes sur les coalitions.

**Le président:** Monsieur Fleming.

**M. Gray:** Permettez-moi, monsieur le président, de remarquer que M. Atkey a apparemment eu le temps d'étudier l'exposé en détail bien qu'il ait été présenté très tard.

**M. Atkey:** Monsieur le ministre, j'avoue n'avoir vu que les chapitres consacrés aux coalitions. Je regrette ne pas avoir eu le temps d'étudier les autres.

**M. Gray:** Je regrette ne pas avoir pu distribuer l'exposé plus tôt.

**M. Fleming:** Merci, monsieur le président. Je serai bref. Je voudrais revenir à l'idée d'une commission de révision des prix proposée par M. Penner et M<sup>me</sup> MacInnis. Je voudrais plus précisément proposer une sorte de schéma et avoir votre opinion. Par exemple, une commission chargée de contrôler les prix de détail surveillerait les domaines auxquels les consommateurs sont le plus sensibles. Une telle commission pourrait se composer d'experts en matière de consommation ainsi que d'experts en matière de vente en gros, de vente au détail, de produits agricoles, etc. La commission devra faire des enquêtes lorsque certains prix augmentent sensiblement. Elle fera faire des recherches d'elle-même ou elle sera libre de recevoir des rapports et de déterminer si le changement de prix est ou n'est pas justifié, ou si c'est le détaillant, le grossiste, l'agriculteur ou le transporteur qui en est responsable. Ensuite, la Commission devrait s'adresser à Information Canada, à la presse, pour que la cause du changement soit connue. Ne pensez-vous pas que ce serait un moyen efficace de contrôler les prix? Je sais qu'il est impossible de surveiller chaque épicerie, mais si l'on publiait ce genre de choses, les principaux coupables sauraient qu'il y a des limites.

**M. Gray:** Monsieur Fleming, je pense qu'une telle commission devrait être en mesure d'étudier toutes les composantes d'un prix qui a fait l'objet de plaintes. Autrement, le travail serait incomplet et trompeur; pour cette raison je pense qu'une telle commission ne pourra faire un travail utile que lorsqu'elle aura la possibilité d'étudier toutes les composantes des prix.

**M. Fleming:** Je pense tout simplement qu'on pourrait appeler cet organisme commission de contrôle des prix au détail parce que c'est à ce niveau-là que l'on s'aperçoit des augmentations, c'est là où le consommateur est frappé et c'est là où il faut commencer l'enquête, même si par la suite on se rend compte que le détaillant n'est pas responsable. L'augmentation aura peut-être été décidée par le grossiste ou par l'entreprise de transport ou par quelqu'un d'autre, mais si l'on intervient au niveau de la vente au détail, il sera le plus facile de saisir le problème.



[Texte]

**Mr. Gray:** I would welcome the views of the Committee on the feasibility or utility of such a concept.

**Mr. Fleming:** Does your department now do any investigating into packaging or advertising costs?

**Mr. Gray:** There has been some work in the field with reference to the development of the new packaging and labelling legislation. As I understand it, and this is subject to further information for the Committee, this has primarily been aimed at seeing the effects of certain kinds of packaging and labelling and the possibility of consumers' being misled in some way or other. This is the concept in the packaging and labelling law. Again, this is subject to correction and further advice to the Committee. I cannot say that we have work available of the detailed type that I think is implied in your question and some of the others' who have spoken.

**Mr. Fleming:** Is there any source that we might be able to get more information from that you might suggest?

• 1100

**Mr. Gray:** Yes, there is an excellent source. There are the packaging and labelling manufacturers themselves.

**Mr. Fleming:** We will have them before us. Thank you.

**The Chairman:** I have two names, Mr. Murta and Mr. Whittaker. You can pick your own order.

**Mr. Whittaker:** Mr. Chairman, it was my understanding or feeling when the Department of Consumer and Corporate Affairs was set up a few years ago—I was a consumer and I think it was the feeling of many other people that now we would have a department able to give us specific information on trends in prices, especially of food, when food is so foremost in the consumers' minds. But this morning we have a brief that in my opinion is full of generalities.

**An hon. Member:** Hear, hear!

**Mr. Whittaker:** I must be specific. I do not have a staff of people to do things for me. So I will be specific and talk about apples, something that I know. The brief says here:

It appears, then, that gains in farm prices continued to be a major factor in retail food prices increases through the early weeks of 1973.

I agree that there has been an increase in the price of apples, the increase being about two cents a pound to the packer. Why then is the apparent increase 10 cents a pound to the consumer?

**An hon. Member:** That is a good question.

**Mr. Gray:** First of all, there was at the time the department came into existence, and there continues to be, work done on trends in food prices by the Dominion Bureau of Statistics or Statistics Canada, as it is now called, and the Department of Agriculture. I do not think the Committee would expect a duplication or proliferation of this work. Some of the members here are known to complain about these things in the House, and I know they would want to have sound administrative organization in the government.

With respect to your question, I will ask Mr. Fairbairns to reply to the extent we have information.

[Interprétation]

**M. Gray:** Je voudrais que le Comité se prononce sur la réalisation éventuelle d'un tel projet.

**M. Fleming:** Le Ministère mène-t-il actuellement des enquêtes sur les frais d'emballage et de publicité?

**M. Gray:** Un certain travail est accompli dans le cadre de la nouvelle Loi sur l'emballage et l'étiquetage. Tout ce que je saurais vous dire pour le moment, et je vous promets d'autres renseignements à ce sujet, c'est qu'il s'agit surtout d'analyser l'effet de certaines méthodes d'emballage et d'étiquetage et de voir de quelle autre manière le consommateur pourrait être trompé. Voilà le but de la Loi sur l'emballage et l'étiquetage. Toutefois, je me renseignerai davantage à ce sujet. Je ne sais pas si nous pouvons vous fournir les exemples que vous ou d'autres députés nous ont demandés.

**M. Fleming:** Pouvez-vous nous indiquer d'autres sources de renseignements à ce propos?

**M. Gray:** Oui, voilà une excellente source. Il y a les sociétés d'emballage et d'étiquetage elles-mêmes.

**M. Fleming:** Nous les convoquerons. Je vous remercie.

**Le président:** J'ai sur ma liste les noms de MM. Murta et Whittaker. Vous pouvez choisir l'ordre dans lequel vous voulez prendre la parole.

**M. Whittaker:** Monsieur le président, lorsqu'on a créé le ministère de la Consommation et des Corporations j'ai cru, et un grand nombre de consommateurs avec moi, que nous aurions maintenant un ministère qui pourrait nous donner des informations précises sur les tendances de prix, et particulièrement des prix alimentaires puisque les denrées sont au premier plan des préoccupations des consommateurs. Pourtant, le mémoire qui nous a été présenté ce matin ne contient que des généralités.

**Une voix:** Bravo.

**M. Whittaker:** Je dois être précis. Je ne dispose pas de tout un personnel qui travaille pour moi. Je vais donc être très précis et parler des pommes, un sujet que je connais. Le mémoire dit:

Il semble donc que dans les premières semaines de 1973, l'augmentation des prix à la production constitue un élément important de l'augmentation des prix au détail.

Je conviens que le prix des pommes a augmenté, la hausse étant d'environ 2c. la livre au niveau de l'emballage. Pourquoi la hausse au niveau de la consommation est-elle alors de 10c. la livre?

**Une voix:** C'est une bonne question.

**M. Gray:** Tout d'abord, lorsque le Ministère a été créé, et c'est toujours le cas maintenant, le Bureau des statistiques du Dominion ou Statistique Canada étudiait l'évolution des prix alimentaires, de même que le ministère de l'Agriculture. Je ne pense pas que le Comité souhaite nous voir réaliser un travail qui fasse double emploi. Certains députés ici ont l'habitude de se plaindre à la Chambre de ce genre de choses et je sais qu'ils tiennent par-dessus tout à une saine organisation administrative au sein de la Fonction publique.

En ce qui concerne votre question, je vais demander à M. Fairbairns de répondre dans la mesure de ses possibilités.

[Text]

**Mr. David Fairbairns (Economic Adviser, Department of Consumer and Corporate Affairs):** Mr. Chairman, we have not gone into the individual products in any detail. However, I do notice that in the week ending December 1, 1972, and the week ending January 12, 1973, which would be approximately the times that the consumer price index material is collected, the prices of apples at Montreal were about the same, and they were a little higher at Toronto. I do not have here the Statistics Canada retail price information. If my recollection is right, apples were not one of the larger increase items in the fruit and vegetable area. The largest increase for fruits, if I remember, was for oranges over that monthly period.

**Mr. Whittaker:** Mr. Chairman, my point is that I expect the Department of Consumer Affairs to be able to give the people of Canada the trends in food prices, and not have to have a committee do so.

I have another question. You have one variety of apples selling at the packers' level at \$4.50 a box, another at \$6.75 a box, or one at 10½ cents and one at 16½ cents a pound at the packers' level, but both selling retail at 39 cents a box, or \$17 a pound retail. This is what the grower cannot rationalize with the consumer. When I say the packer's price is \$4.50 a box, this is about 10 cents or 10½ cents a pound, of which the grower will be lucky to get 5 cents, because out of that he has to take the cost of his boxes, the cost of packaging, the storage, and he will be lucky to get 5 cents a pound. Why is it 39 cents a pound at the retail level?

**Mr. Gray:** I think these are very valid questions. But I suggest that they would be better directed to the Minister of Agriculture who is going to appear before you in a few moments and who I see has just entered the room.

• 1105

I think they could also be well directed towards the witnesses from the private sector whom you have asked to appear before you, people at various points in the distribution chain. It is to that extent and to many others as well that I think this Committee can do a very useful job.

**Mr. Whittaker:** I should like to ask the Minister of Agriculture, but again I say that this is what I think the consumer in Canada has expected the Department of Consumer and Corporate Affairs to answer for him.

Could the Minister tell me what, in his view, is the competition for the grower of fruit and vegetables and for the processor of fruit and vegetables in Canada?

**Mr. Gray:** I think this is a question that, unless you are talking about something that may be a matter of some possible offence under the Combines Investigation Act, might better be directed to the Minister of Agriculture.

**The Chairman:** I think, Mr. Whittaker, we will have to cut it off. We are five or seven minutes beyond our time.

**Mr. Whittaker:** I have many more questions.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Minister, and your staff for appearing. We shall start the second half of this meeting with the Minister of Agriculture in about five minutes.

[Interpretation]

**M. David Fairbairns (Conseiller économique, ministère de la Consommation et des Corporations):** Monsieur le président, nous ne nous sommes pas attachés aux divers produits individuels. Toutefois, je remarque que dans la semaine du 1<sup>er</sup> décembre 1972 et dans la semaine du 12 janvier 1973, c'est-à-dire au moment où se font les relevés de prix pour établir l'indice des prix à la consommation, le prix des pommes à Montréal est resté à peu près inchangé et a légèrement augmenté à Toronto. Je n'ai pas ici les chiffres des prix au détail recueillis par Statistique Canada. Si je me souviens bien, les pommes ne figurent pas dans la liste des produits qui ont beaucoup augmenté. Dans le domaine des fruits, la hausse la plus sensible a été celle des oranges pour la même période.

**M. Whittaker:** Monsieur le président, j'estime que le ministère de la Consommation devrait être en mesure d'indiquer l'évolution des prix à la population et qu'il n'a pas besoin de comité pour faire cela.

J'ai une autre question. Une variété de pommes donnée se vend au niveau de l'emballage à \$4.50 la boîte, une autre à \$6.75 la boîte, ou plutôt une à 10½c. et une autre à 16½c. la boîte, mais toutes deux sont vendues à 39c. la boîte au détail, soit \$17. Voilà quelque chose que ni le producteur ni le consommateur ne peuvent comprendre. Lorsque je dis que le prix à l'emballage est de \$4.50 la boîte, cela représente environ 10c. ou 10½ la livre, dont le producteur peut s'estimer heureux de toucher 5c. parce qu'il faut bien payer le coût de l'emballage, de l'entreposage et il s'estime heureux s'il touche 5c. la livre. Pourquoi se fait-il que l'on vende les mêmes pommes à 39c. la livre au détail?

**M. Gray:** Ce sont là de très bonnes questions mais j'estime qu'il faudrait plutôt les poser au ministre de l'Agriculture qui va comparaître dans quelques instants et que je viens de voir arriver.

Elles pourraient également être posées aux témoins du secteur privé représentant les différents points des chaînes de distribution et dont vous avez demandé qu'ils paraissent devant vous. C'est de cette manière, entre autres, que les travaux du Comité pourront être très fructueux.

**M. Whittaker:** J'aimerais poser une question au ministre de l'Agriculture. Néanmoins, je répète, une fois de plus, que le consommateur canadien a attendu du ministère de la Consommation et des Corporations qu'il résolve ce problème pour lui.

Le ministre pourrait-il m'indiquer, selon lui, à quelle concurrence doit faire face le producteur de fruits et de légumes ainsi que le conditionneur de fruits et de légumes au Canada?

**M. Gray:** A moins que vous ne fassiez allusion à une infraction possible au terme de la Loi sur les coalitions, cette question relève plutôt du ministre de l'Agriculture.

**Le président:** Monsieur Whittaker, je vais être obligé de vous reprendre la parole, vous avez déjà dépassé de cinq ou sept minutes votre temps.

**M. Whittaker:** J'ai beaucoup d'autres questions.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur le ministre, vous et vos collègues, d'être venus. Nous entamerons la deuxième moitié de cette réunion avec le ministre de l'Agriculture dans environ cinq minutes.



[Texte]

**Mr. Penner:** Mr. Chairman, on a question of privilege. I very much regret that I had to leave the Committee for a few minutes. It was to taken part in a scheduled radio broadcast. I tried to have the time changed, CAB as you know is very helpful to MP's, but it was not possible. I had spoken to you, Mr. Chairman, about this. I wanted to apologize to the Committee. I understand Mr. Horner was upset. I assure him that when I woke up this morning, I had no resolution to upset Mr. Horner. As a matter of fact, I did not even think of him once. However, I do apologize for having had to leave the Committee.

**Mr. Horner:** I hope I can upset you as easily in the succeeding months, if that apparently upset you.

**Mr. Gray:** Before you introduce the Minister of Agriculture, I should like to thank the Committee for the opportunity to appear before it. I shall be happy to come back on another occasion if the Committee requests it, and I shall attempt to provide it with further information along the lines that I have suggested. I also want to state my conviction that the Committee has the opportunity of doing very useful work and I look forward to seeing the results.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Gray.

• 1115

**The Chairman:** Ladies and gentlemen, I see a quorum.

Our witness is the honourable Eugene Whelan, Minister of Agriculture. I have asked Mr. Whelan to introduce such officials as he has here this morning and give us a presentation. I understand, Mr. Minister, that you have a presentation but you do not have copies for the Committee. Is that it?

**Hon. Eugene F. Whelan:** Mr. Chairman, I apologize for this; I thought they would be here now. They are ready but I do not know what has delayed them. If you want to proceed they will be available at any moment for the members of the Committee and the press.

**The Chairman:** I think we will proceed, Mr. Minister, and when they come they will be distributed by the Clerk.

**Mr. Whelan:** The officials I have with me today are Mr. Williams, the Deputy Minister, and Dr. Perkins of the Economics Branch of the Department of Agriculture.

Mr. Chairman, I want to thank you and the members of the Committee for inviting me to speak to you this morning. As you know, I have been telling farmers right across the country that they should welcome this food price inquiry with open arms because they need a forum to tell the public just exactly how big a bargain food is in Canada today.

I will be bringing before you facts and figures which will indicate that the farmers of this country need a price increase and have needed one for many, many years. Farm incomes still lag behind the national economy and I think it is high time farmers got a price increase to put them at least on an equal footing with other wage earners in this country.

I welcome this inquiry for another reason. There has been a lot of talk about unjustified increases. Now that

[Interprétation]

**M. Penner:** Monsieur le président, je soulève la question de privilège. Je suis désolé d'avoir eu à m'absenter pendant quelques minutes. Il s'agissait de ma participation à une émission radiodiffusée. J'ai essayé de faire changer l'horaire, et vous savez que CAB fait tout son possible pour satisfaire aux désirs des députés, mais cela n'a pas été possible. Je vous en avais fait part, monsieur le président. Je voulais m'excuser auprès du Comité. Je crois comprendre que cela a indisposé M. Horner. Je puis assurer que, lorsque je me suis réveillé ce matin, je n'avais nullement l'intention de l'indisposer. A dire vrai, je n'ai même pas pensé à lui une seule fois. Néanmoins, je m'excuse d'avoir eu à m'absenter.

**M. Horner:** J'espère avoir à vous indisposer aussi facilement au cours des prochains mois, si cela de toute évidence vous indispose.

**M. Gray:** Avant que vous n'entendiez le ministre de l'Agriculture, je voudrais remercier le Comité de m'avoir offert l'occasion de paraître devant lui. Je serais heureux de revenir si le Comité en éprouve le besoin et j'essaierai de fournir aux membres des renseignements supplémentaires dans le sens que j'ai indiqué. J'ajoute également que je suis convaincu que le Comité a la possibilité de faire un travail très utile et j'attends avec impatience les résultats.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur Gray.

**Le président:** Mesdames et messieurs, je vois que nous avons un quorum.

Notre témoin est l'honorable Eugène Whelan, ministre de l'Agriculture. J'ai demandé à M. Whelan de présenter les collaborateurs qui l'accompagnent ce matin et de nous faire une déclaration d'introduction. Je crois, monsieur le ministre, que vous allez faire un discours mais que vous n'en avez pas d'exemplaires pour les membres du comité. Est-ce exact?;

**L'hon. Eugène F. Whelan (Ministre de l'Agriculture):** Monsieur le président, je m'en excuse. Je pensais que les exemplaires viendraient à temps, ils sont prêts et je ne comprends pas ce retard. Si vous voulez commencer, je pense qu'ils pourront être distribués d'un moment à l'autre aux membres du comité et à la Presse.

**Le président:** Je pense que nous allons commencer, monsieur le ministre, et lorsque les exemplaires du discours arriveront le greffier les distribuera.

**M. Whelan:** Les collaborateurs qui m'accompagnent aujourd'hui sont M. Williams, le sous-ministre et M. Perkins de la direction Économique du ministère de l'Agriculture.

Monsieur le président, je tiens à vous remercier vous et les membres du comité de m'avoir invité à prendre la parole à cette réunion. Comme vous le savez, j'ai eu l'occasion de déclarer aux agriculteurs canadiens qu'ils devraient accueillir à bras ouverts cette enquête sur le prix des aliments. Je leur ai déclaré cela parce que je crois que les agriculteurs ont besoin d'une tribune pour dire au public à quel point les aliments sont bon marché au Canada.

Je vous apporterai des faits et des chiffres qui indiqueront que les agriculteurs canadiens ont besoin d'une augmentation des prix et que cette augmentation s'est faite attendre pendant des années et des années. Les revenus agricoles sont toujours à la remorque de l'économie canadienne, et je pense qu'il est grand temps que les agricul-

## [Text]

may be so, but at this point in time it is pure speculation. If there is indeed a rat in the granary, if there is some plot to make a huge rip-off, then we also want to know about it. We want the facts, because our past experience indicates that rip-offs do not fall entirely on the consumer; they fall on the farmer as well. So if you indeed discover a villain in the piece we will be grateful to you for your work.

If prices are too high at the consumer level our farmers want to know about that too, because as long as farmers are making a reasonable profit on their produce their interests lie in expanding sales and production. Any price increases along the way which discourage consumers hurt the farmer, so we are just as interested as you are in this study.

I promised that I would produce facts and figures which defend the farmer. For starters, I might cite the facts and figures relating to efficiency of production in agriculture. In the past 20 years the area of farmland under cultivation has remained essentially the same in Canada—the number of acres has changed hardly at all. During the same time the output per worker has doubled. Workers in commercial industries increased their productivity by only 60 per cent by comparison in that same time. Each farm worker in 1951 produced enough food to feed 16 people; in 1971, he was producing enough to feed 47 people—almost three times as many within 20 short years.

• (1120)

Another example is our dairy industry, where the number of cattle that farmers are milking has steadily been going down but the production per cow has been going up; so we end up having just as much milk from fewer cows. I could bring in other figures to show how our chickens are producing more eggs, how our hogs are converting each pound of grain into more meat, how our yields per acre have been going up, and so on; but I think the point is well enough illustrated just by the simple fact that one farm worker is feeding more people than ever before. In fact, if the rest of the people in our economy could do as good a job as the farmer, we would not have any inflation in Canada today.

By becoming so efficient and productive, our farmers have been able to improve their position in the export market. In fact, Canadian farmers have been setting records in volume and sales on the export market. The figures for 1971 showed a record-breaking export level of more than \$2 billion worth of agricultural products. I am confident that the figures for 1972, when they are available, will show another record-breaking performance. In fact, more than 30 per cent of our income in agriculture is from export sales.

There are other indicators of the importance and efficiency of agriculture to the Canadian economy. Our total assets on farms was \$24 billion in 1971, compared to \$9 billion in 1951. Farmers spent \$3.7 billion on goods and services in 1971, compared to \$1.5 billion in 1951. Farmers paid property taxes amounting to \$178 million in 1971,

## [Interpretation]

teurs obtiennent une hausse des prix qui les mettrait au moins sur le même pied que les salariés.

J'accueille cette enquête avec joie pour une autre raison. On a beaucoup parlé de hausses injustifiées. C'est peut-être vrai mais, dans l'état actuel des choses, c'est là pure spéculation. S'il y a vraiment un rat dans la cale, si l'on soupçonne quelqu'un d'exploiter le consommateur, nous voulons le savoir. Nous voulons des faits, car l'expérience nous enseigne que les profiteurs ne nuisent pas seulement au consommateur, mais aussi à l'agriculteur. Aussi, si vous parvenez à découvrir le coupable, nous vous en serons reconnaissants.

Si les prix à la consommation sont trop élevés, nos agriculteurs eux aussi veulent savoir pourquoi. Car tant que les agriculteurs font un profit raisonnable sur la vente de leurs produits, ils ont intérêt à accroître la vente et la production. Tout accroissement de prix qui, en cours de route, décourage le consommateur frappe aussi l'agriculteur; nous portons donc autant d'intérêt que vous à cette enquête.

J'ai promis de donner des faits et des chiffres à la défense de l'agriculteur. Pour commencer, voyons ce qu'il en est de la productivité de l'agriculture. Au cours des 20 dernières années, la superficie des terres agricoles en culture est restée à peu près la même. Durant la même période, la production de chaque travailleur agricole a

doublé tandis que, dans l'industrie, elle n'a augmenté que de 60%. Durant la même période, la production de chaque travailleur agricole a doublé tandis que, dans l'industrie, elle n'a augmenté que de 60%. Chaque travailleur agricole produisait en 1951 de quoi nourrir 16 personnes. En 1971 il en nourrit 47, soit presque trois fois autant après 20 courtes années.

Un autre exemple vient de l'industrie laitière, où le nombre de vaches en lactation a constamment diminué, tandis que la production par vache augmentait, de sorte qu'en fin de compte nous produisons autant de lait avec moins de vaches. Je pourrais vous citer d'autres chiffres montrant que nos poules produisent plus d'œufs, que nos porcs donnent plus de viande pour chaque livre de grain, que nos rendements à l'acre ont augmenté et ainsi de suite. Mais je pense que le simple fait qu'un travailleur agricole nourrit plus de personnes qu'avant illustre bien ce que je veux dire. De fait, si tous ceux qui œuvrent dans notre économie pouvaient faire un aussi bon travail que l'agriculteur, il n'y aurait pas aujourd'hui d'inflation au Canada.

En accroissant leur efficacité et leur productivité, nos agriculteurs ont pu améliorer leur position sur le marché extérieur. De fait, ils ont établi des records de vente sur le marché extérieur. Les chiffres de 1971 font état d'exportations sans précédent de plus de 2 milliards de dollars en produits agricoles. J'ai bon espoir qu'en 1972, nous aurons établi un autre record. De fait, plus de 30% de nos revenus agricoles proviennent des ventes à l'exportation.

Il y a d'autres indicateurs de l'importance et de l'efficacité de l'agriculture dans l'économie canadienne. L'actif total de nos fermes s'élevait à 24 milliards de dollars en 1971, en comparaison de 9 milliards en 1951. Les agriculteurs ont dépensé 3.7 milliards de dollars en biens et en services au cours de 1971, comparativement à 1.5 milliard



## [Texte]

compared to \$81 million in 1951. I will repeat that: they paid \$178 million in 1971, compared to \$81 million in 1951.

About a third of our labor force is directly and indirectly tied to our food and agriculture industry. About one-sixth of the gross value of our manufacturing industry output is processed products of farm origin. One-third of the freight moved through the St. Lawrence seaway is agricultural; one-fifth of all freight moved by our railways comes from farms.

Farmers spent \$131 million on fertilizer in 1970; \$605 million on farm machinery in 1971; another \$282 million on oil, gasoline and lubricants, making them one of the biggest—if not the biggest—consumers of oil and gas products in Canada today; another \$644 million on livestock feeds, \$325 million on interest payments and \$338 million for farm help.

So, in summary, I want to point out that, when you play around with the farm economy, you are tampering with a major group, insofar as the entire Canadian economy is concerned.

When we talk about increases in food prices at the farm gate, it is important to separate the long-term from the short-term increases. Certainly over the long term, the price increases at the farm gate have been unsatisfactory and insufficient. Between 1961 and 1970, the cost of food went up by some \$2.8 billion in total. Of that, 64 per cent went to middlemen and only 36 per cent to farmers.

In the ten years between 1961 and 1971, farm productivity increased to the point where the average wage earner could buy much more meat, milk, apples and bread with an hour's work. In other words, wages have been going up much faster than food prices.

It is true that recent increases have probably been passed on to the farmer in greater measure than the long-term average: but the figures are misleading. If we take pork prices, we are comparing today's reasonable prices with prices which were below production costs for many farmers just over a year ago. If we take the case of egg prices, we have the same situation: many egg producers were losing thousands of dollars and were only hanging on in hope that a national marketing agency would come into effect in time to restore reasonable profit margins and enable them to pay off their rising debts. If we take the example of beef prices, we note that today's prices at the farm gate are not much above those of 1951, and as you know, a dollar in 1951 would buy more than a dollar in 1973. Good cows sold for \$26.95 a hundredweight at Toronto in 1951 and for only \$27.50 this January, or only \$16.75 if you use constant 1951 dollars. Choice steers were \$33.60 in 1951 and only \$43 to \$44.50 this January, or \$26.18 in constant 1951 dollars.

• 1125

The decision on whether to increase or hold back on beef production is made by the farmers and ranchers who produce the calves and feeders that go into our feed-lots: they are the people who must get a price increase if we are to have more beef in this country. A few years ago, a few irresponsible people in the food industry were urging consumers to boycott beef.

## [Interprétation]

en 1951. Leurs taxes foncières s'établissaient à 178 millions de dollars en 1971, en comparaison de 81 millions en 1951, et je n'ai pas peur de répéter ces deux chiffres.

Environ le tiers de notre main-d'œuvre est lié directement ou indirectement à notre industrie agro-alimentaire. Environ le sixième de la valeur brute de notre production manufacturière provient de la transformation des produits agricoles. Le tiers du tonnage empruntant la voie maritime du St-Laurent est constitué de produits agricoles. Le cinquième de toutes les marchandises transportées par chemin de fer vient des exploitations agricoles.

Le secteur agricole a dépensé 131 millions de dollars en engrais en 1971, 605 millions en machines agricoles en 1971, et 282 millions en dollars en huile, essence et lubrifiants, ce qui en fait un des plus grands, sinon le plus grand consommateur d'huile et de produits pétroliers au Canada aujourd'hui; la classe agricole a encore dépensé 644 millions pour l'achat d'aliments du bétail, 325 millions en remboursement d'intérêt et 338 millions de dollars en salaires agricoles.

Bref, ce que je veux souligner c'est que, lorsque vous critiquez l'économie agricole, vous vous attaquez à un groupe important, si on le situe dans le contexte de l'ensemble de l'économie canadienne.

Quand nous parlons d'augmentation des prix à la production des aliments, il importe d'établir une distinction entre les accroissements à long terme et les accroissements à court terme. Il est certain qu'à long terme, les hausses de prix à la ferme n'ont pas été satisfaisantes ni suffisantes. De 1961 à 1970, le coût total des aliments a augmenté de quelque 2.8 milliards de dollars. De cette somme, 64% sont allés aux intermédiaires et 36% seulement aux agriculteurs.

De 1961 à 1971, la productivité agricole a tellement augmenté que le salarié moyen pouvait acheter plus de viande, de lait, de pommes et de pains pour chaque heure de travail. En d'autres termes, les salaires ont augmenté beaucoup plus rapidement que le prix des aliments.

Il est vrai que l'agriculteur a sans doute profité des dernières augmentations dans une plus grande mesure que la moyenne à long terme ne le lui permet habituellement. Mais les chiffres sont trompeurs. Prenons, par exemple, les prix du porc: nous comparons les prix actuels qui sont raisonnables à des prix qui, pour bon nombre d'agriculteurs il y a un an, étaient inférieurs aux coûts de production. La même observation s'applique aux œufs. De nombreux producteurs d'œufs ont perdu des milliers de dollars et leur seul espoir était la création d'un office national de commercialisation qui s'occuperait de rétablir rapidement des marges de profit raisonnable et leur permettrait de rembourser leurs dettes croissantes. Prenons

aussi l'exemple des prix du bœuf: on verra que les prix actuels à la ferme ne sont pas tellement supérieurs à ceux de 1951 et, vous le savez, le pouvoir d'achat du dollar en 1951 dépassait celui de 1973. Le prix des bonnes vaches à Toronto était de \$26.95 les 100 livres en 1951 et de seulement \$27.50 en janvier dernier ou de \$16.75 seulement en dollars constants de 1951. Celui des bouvillons de choix était de \$33.60 en 1951 et, en janvier dernier, de seulement \$43 à \$44.50 ou de \$26.18 en dollars constants.

C'est aux agriculteurs et aux ranchers qui produisent les veaux et les bovins d'engraissement finis dans nos parcs d'engraissement qu'il revient de décider d'accroître ou de retenir la production de bœuf. Ce sont eux qui doivent obtenir une hausse de prix si nous voulons que la produc-

[Text]

**Mr. McGrath:** Including the Minister of Consumer and Corporate Affairs.

**An hon. Member:** Right.

**Mr. Whelan:** That was a very short-term solution of the problem and perhaps we are reaping the consequences today. The Minister of Agriculture warned consumers then that a boycott would reduce prices and that farmers would respond by holding back on planned production increases. It takes four years from the time the rancher makes his decision on production until we see the results in the form of increased beef supplies on the supermarket shelves.

It is no wonder that production has not been increased more because the price for feeder cattle was \$33.65 a hundredweight back in 1951 and only a few cents more, \$34.15 to be exact, in 1971. During that same period the ranchers' costs rose steadily, steeply, just as all other costs and prices in our economy have risen. I cannot over-emphasize this point. It is the price of feeder cattle that really sets the trend for beef production in Canada and, if we want more beef, we are going to have to get a price increase to the farmers who produce these feeder cattle.

To summarize, when we talk about price increases, we must separate short-term cycles from long-term trends. Parliament has already recognized the importance of this fact, by using a 10-year average in setting up the Agricultural Stabilization Board. This is an important precedent and one that I hope this Committee will take into account in this inquiry.

There is another fact of life about farming which we should look at, and that is the rising cost of producing our food. In the 10 years between 1961 and 1971, the costs of the things farmers buy went up by 35.4 per cent. At the same time the price of the products they sell went up only by 15.4 per cent. During that time the average weekly salary went up from \$81.55 to a penny below \$144 a week.

The costs of farmers' inputs has been increasing even more sharply in recent months. Statistics Canada has not caught up with the figures yet, but we in the Canada Department of Agriculture know that the cost of feed and protein supplements, which are the major input for livestock producers, has risen very sharply. In some cases the cost of protein supplements has doubled. We have already heard warnings from the fertilizer industry that supplies will be tighter this year and prices likely higher, and this comes at a time when our farmers will be shooting for top yields and be wanting to use generous amounts of fertilizers to get those yields.

While we are talking about indices, let us take a look at the Consumer Price Index and the role of food prices. In many cases, it is not the high cost of living that people are talking about but the cost of living high, or the cost of high living. Yesterday's luxury has become today's necessity; but if we had the gumption to recognize the luxuries in our way of life for what they are, we would realize that food is a bargain in Canada. In fact, simply because food is and continues to be a bargain in Canada, makes it possible for Canadians to afford the luxuries and the high standard of living that we have in Canada today.

I want to make it perfectly clear that I am not talking about old age pensioners or the bottom third of our wage

[Interpretation]

tion du bœuf augmente dans notre pays. Il y a quelques années, quelques personnes irresponsables du secteur alimentaire exhortaient les consommateurs à boycotter les achats de bœuf.

**M. McGrath:** Notamment le ministre de la Consommation et des Corporations!

**Une voix:** Exact.

**M. Whelan:** C'était là une solution à très court terme et ce n'est qu'aujourd'hui peut-être que nous en récoltons les conséquences. Le ministre de l'Agriculture d'alors avait averti les consommateurs qu'un boycottage entraînerait une réduction des prix et que les agriculteurs répliqueraient en retardant l'application de leurs plans d'expansion. Il faut compter quatre années entre l'époque où l'éleveur prend une décision relative à sa production et l'apparition des résultats, soit l'augmentation des disponibilités de bœuf dans nos supermarchés.

Ce n'est pas surprenant que la production n'ait pas augmenté davantage: en effet, le prix des bovins d'engraissement qui était de \$33.65 les 100 livres en 1951 ne s'élevait en 1971 qu'à \$34.15, soit une augmentation de quelques cents seulement. Au cours de la même période, les coûts de production de l'éleveur ont connu une forte hausse tout comme le reste de notre économie. Je ne pourrais pas insister assez sur le fait suivant: c'est le prix des bovins d'engraissement qui détermine véritablement la production de bœuf au Canada et, si nous désirons plus de bœuf, il nous faut augmenter le prix de ces bovins à la production.

Pour résumer mes remarques, lorsque nous parlons des hausses de prix, nous ne devons pas confondre les cycles à court terme et les tendances à long terme. La Chambre des communes a déjà reconnu ce fait en autorisant l'office de stabilisation à fixer les prix agricoles d'après une durée moyenne de 10 ans. C'est là un précédent essentiel qui, je l'espère, sera pris en considération dans l'enquête de ce Comité.

Nous devons nous arrêter à une autre réalité relative à l'exploitation agricole: la hausse du coût de production des aliments. De 1961 à 1971, le coût des approvisionnements achetés par les agriculteurs a augmenté de 35.4 p. 100, alors que le prix de vente de leurs produits ne montait que de 15.4 p. 100. Pendant ce temps, le salaire hebdomadaire moyen passait de \$81.55 à \$144.

Le coût des facteurs de production agricole a augmenté encore plus fortement ces derniers mois. Statistique Canada n'a pas encore publié de chiffres mais, au ministère de l'Agriculture du Canada, nous savons que le coût des aliments du bétail et des compléments protéiques, qui constituent le principal facteur de production des éleveurs de bovins, s'est accru d'une façon très sensible. Dans quelques cas, le coût des compléments protéiques a doublé. L'industrie des engrais nous a déjà donné avis que les stocks d'engrais chimiques seraient moins abondants cette année et que les prix seraient sans doute plus élevés; ces hausses surviennent à un moment où nos agriculteurs envisagent d'obtenir les meilleurs rendements possibles et désirent de ce fait utiliser une quantité abondante d'engrais pour y parvenir.

Puisque nous parlons d'indices, examinons donc l'indice des prix à la consommation, et la signification des prix des aliments. Dans bien des cas, ce n'est pas du coût élevé de la vie dont les gens parlent, mais du coût d'un haut niveau de vie. Ce qui était luxe hier est devenu aujourd'hui nécessité. Mais si nous avons le bon sens de reconnaître les



## [Texte]

earnings. I know they cannot afford any price increases, but I do not think it is fair to expect the farmers of Canada to carry the welfare program for these people on their backs and theirs alone. That is a responsibility for society as a whole in Canada, not just that part called the farming society.

• 1130

People like to watch the Consumer Price Index because it is a simple thing to quote; but it is not that simple to understand well enough to talk about it intelligently, and there are indications that the index is not being fairly used by some.

A survey completed in 1969 shows that the food portion of the index may, in fact, be overweighted by as much as 12 per cent. Right now, food accounts for about 23 per cent of the total index, instead of the 26.7 per cent Statistics Canada is using. The 23 per cent is based on a survey done in 1969. I think a survey done today would show that the relative cost of food in our budgets is even less.

We know that consumers have been spending less and less of their income and their dollar on food over the past several years. This trend has probably continued since 1969. What I am saying here is that those people who rely on the price index to tell them what is happening are perhaps being misled and are putting too much emphasis on food prices.

There are some other features of the food price index itself which you should take into account. Consumers are spending more and more of their food dollar on convenience packaging and processing and they are spending more money in restaurants. What this means is that they are paying more for labour, for restaurant facilities, for packaging, for processing and all these other services, and not for the food itself.

Canadians are spending 21 per cent of their budgets on food eaten at home and 3.8 per cent of their budgets on food eaten away from home. The percentage spent away from home is increasing and the percentage spent at home is going down. I am not going to quarrel with the consumer who wants these services included in her weekly grocery budget: that is up to the consumer to decide; but I do quarrel with consumers who then turn around and complain about rising food costs.

There is no doubt that consumers are getting better quality food today than ever before. Our standards of health, sanitation and production practices have been rising steadily over the past few years. The result has been better quality food.

Besides these improvements, we can point to specific improvements in the products themselves. For example, our pork and beef are consistently improving in leanness and quality at the farm level; we have improved rapeseed varieties which yield safer vegetable oil; we have improved Durum wheat varieties which make higher quality pasta products; and we have improved production, storage and handling skills to improve the quality of our apples.

## [Interprétation]

articles de luxe pour ce qu'ils sont, nous nous rendrions compte que l'alimentation au Canada, c'est toute une aubaine. Du simple fait que l'alimentation se maintienne à prix d'aubaine au pays, les Canadiens peuvent se permettre d'acheter d'autres articles de luxe et de jouir de notre haut niveau de vie.

Je tiens à répéter ici que je ne parle pas des personnes qui vivent des pensions de vieillesse non plus que du tiers inférieur des salariés. Toute hausse des prix est hors de leurs moyens. Mais je ne crois pas qu'il soit juste de laisser le programme de bien-être à la charge—et à la charge exclusive—des agriculteurs canadiens. Chaque groupe de la société, et non la classe agricole seulement, doit en acquitter sa part de frais.

Les gens aiment à surveiller l'indice des prix à la consommation, parce qu'il est facile de citer des chiffres. Mais pour celui qui veut en parler d'une façon intelligente, ce n'est pas si facile. Et l'on peut se rendre compte que certaines gens ne s'en servent pas d'une façon équitable.

Une enquête terminée en 1969 démontre que la section aliment de l'indice peut, en fait, être gonflée de 12%. Actuellement, l'alimentation représente environ 23% de l'ensemble de l'indice, au lieu des 26.7% utilisés par Statistique Canada. Cette proportion de 23% est fondée sur une enquête effectuée en 1969. Je pense qu'une nouvelle enquête à l'heure actuelle montrerait que le coût de l'alimentation occupe encore une place moindre dans nos budgets.

Nous savons qu'au cours des dernières décennies le consommateur a dépensé, proportionnellement, de moins en moins pour l'alimentation. Cette tendance s'est probablement maintenue depuis 1969. Ce que je veux dire, c'est que les gens qui s'appuient sur l'indice des prix pour se tenir au courant de l'évolution des prix sont peut-être mal renseignés et portés à accorder trop d'importance aux prix des aliments.

Il y a quelques autres aspects de l'indice des prix des aliments qui doivent être pris en considération. Une proportion de plus en plus forte du dollar du consommateur va à l'emballage ou à la transformation. En outre il dépense plus au restaurant. Cela signifie que nos gens paient davantage pour la main-d'œuvre, les installations du restaurateur, les traiteurs (emballage, transformation et autres services accessoires), et non pour les aliments eux-mêmes.

Les Canadiens consacrent 21% de leurs dépenses alimentaires aux aliments consommés à la maison et 3.8% aux repas pris hors de chez eux. Je ne vais pas me quereller avec le consommateur qui insiste pour que tous ces services soient inclus dans son budget d'épicerie hebdomadaire. C'est son affaire! D'autre part, il ne faudrait pas que le même consommateur vienne se plaindre de la hausse de prix des aliments.

Il n'y a pas de doute que le consommateur obtient des aliments de meilleure qualité aujourd'hui que dans le passé. Nos normes sanitaires et nos techniques de production se sont constamment améliorées au cours des dernières années, ce qui nous a valu une meilleure qualité des aliments.

Outre ces améliorations, nous pouvons parler d'améliorations spécifiques apportées aux produits eux-mêmes. Par exemple, la proportion de maigre et la qualité de la viande de porc et de bœuf progressent constamment à la ferme. Nous avons créé des variétés de colza qui produi-

## [Text]

This is just the tip of the iceberg. You could talk to any one of the dozens of scientists who work in our research branch and come away with hundreds of concrete, practical examples of how their knowledge has been applied to improve the quality of our food; and these improvements in quality have been carried out with virtually no increase in cost whatsoever at the consumer level.

Canadian consumers spend only about 19 per cent of their income on food compared to more than 27 per cent in France, 25 per cent in Sweden and almost 24 per cent in Britain.

I want to take a few moments now to outline the goals and objectives of the federal government for agriculture.

We believe that the family farm is the cornerstone of our agricultural economy and society. It is the most efficient production unit in the world today, and it is also the most satisfying from a social point of view. Our policies and programs are designed to strengthen the family farm. As examples, I might mention the policies of the Farm Credit Corporation and the Small Farm Development Program. Both of these programs are designed to provide direct financial help to set up profitable family farms.

Another key factor to the success of the family farm is stability. Agriculture, by its very nature, is an unstable industry: we find examples of instability right back to the times when people first began to farm land and keep livestock. Farmers can cope with a certain degree of instability but they certainly cannot be expected to bear the full brunt of the cruel forces which can crush them and the success of their farms almost overnight.

Among the policies and programs we have introduced to counteract the effects of this are the Agricultural Stabilization Act, which guarantees farmers against price drops below 80 per cent of the 10-year average for key products; the crop insurance program, which we are now taking steps to improve; and our major research effort.

An important new step towards introducing stability is the National Farm Products Marketing Act. There has been some criticism of the actions taken by the first agency set up under this act to establish a national marketing plan for eggs. National marketing boards cannot be blamed for unreasonable price increases. I think the criticism is completely unwarranted and unfounded. The fact of the matter is that many egg producers were losing their shirts because of overproduction that drove prices down below the cost of production. The fact of the matter is that egg prices have bounced up and down like a yo-yo over the years. Those production and price swings were no help to anyone in the system, up to and including consumers, who ultimately paid the shot for the economic waste brought on by the driving of producers and their facilities out of business followed by their later replacement by others. They played havoc with the entire system.

## [Interpretation]

sent une huile végétale plus salubre; nous avons mis au point des variétés de blé dur qui donnent une pâte alimentaire de meilleure qualité; nous avons accru la production, amélioré l'entreposage et les modes de manutention de nos pommes afin d'en relever la qualité.

Mais ce n'est que la partie visible de l'iceberg. Vous pourriez vous adresser à n'importe lequel des douzaines de chercheurs qui travaillent à notre Direction de recherches et obtenir des centaines d'exemples concrets et pratiques sur la façon dont leurs travaux servent à bonifier nos aliments. Ces améliorations de la qualité ont été apportées sans entraîner la moindre hausse du coût au niveau du consommateur.

De fait, les consommateurs canadiens ne consacrent que 19% de leur revenu à l'achat d'aliments comparativement à 25% en Suède, à plus de 27% en France et à presque 24% en Grande-Bretagne.

Je désire maintenant prendre quelques instants pour exposer brièvement les buts et objectifs du ministère fédéral de l'Agriculture.

Nous croyons que la ferme familiale est la pierre angulaire de notre société et de notre économie agricoles. Présentement, on ne peut trouver d'unité de production plus efficace au monde et aussi de plus satisfaisante sur le plan social. Nos politiques et programmes cherchent à renforcer la ferme familiale. A titre d'exemples, je pourrais mentionner les politiques de la Société du crédit agricole et le Programme de développement des petites fermes. Ces deux programmes visent à fournir une aide financière directe pour l'établissement d'exploitations familiales rentables.

La stabilité est un autre facteur-clé pour le succès des fermes familiales. Par sa nature même, l'agriculture est une entreprise instable. Nous pouvons trouver des exemples d'instabilité depuis les origines mêmes de l'agriculture. Les cultivateurs peuvent faire face à un certain degré d'instabilité, mais on ne peut certainement pas s'attendre qu'ils supportent tout le choc des forces impitoyables qui peuvent les écraser et compromettre le succès de leur entreprise du jour au lendemain.

Parmi les politiques et programmes que nous avons instaurés pour contrecarrer ces effets, mentionnons la Loi sur la stabilisation des prix agricoles, qui protège le cultivateur contre les chutes de prix excessives et garantit au moins 80% de la moyenne décennale pour les produits-clés; il y a aussi le programme d'assurance-récolte que nous nous préparons à améliorer et enfin nos principaux projets de recherches.

La Loi nationale sur la commercialisation des produits agricoles constitue une nouvelle étape vers la stabilité. Il y a bien eu quelques critiques au sujet des décisions prises par le premier organisme établi sous le régime de cette loi, l'Office national de commercialisation des œufs; mais je

• 1135

crois que ces critiques sont absolument injustifiées et non fondées. Le fait est que de nombreux producteurs d'œufs étaient en train de se ruiner à cause de la surproduction qui avilissait les prix au-dessous du coût de production; il faut aussi reconnaître que les prix des œufs ont descendu et remonté comme un «yo-yo» au cours des ans. Ces va-et-vient de prix n'ont aidé aucun de ceux qu'ils ont touchés, pas même les consommateurs qui finissaient par payer la note des pertes économiques engendrées par le retrait des producteurs et de leurs installations pour être remplacés par d'autres dans la suite. Ces fluctuations ont déséparé tout le système.



## [Texte]

I think the national egg marketing agency has set price at a reasonable profit margin at the farm level. I think as well that the national marketing agency will bring in improvements and savings in the marketing and handling of eggs. That will benefit the entire industry, including consumers. It is pure nonsense to state flatly that recent increases in egg prices are due mainly to the actions of the national egg marketing agency and the implementation of its plan.

Egg prices on the entire North American continent are on the upswing. Between June and December our prices went up by less than 16 cents and United States prices went up by more than 20 cents a dozen. Our producers got a 22 per cent increase, theirs in the United States between 39 and 43 per cent increase. I hope the critics will be watching the comparison between our egg prices and those in the United States, because I have a feeling that the United States prices will keep on rising. United States prices always have followed a sharp cycle, and I do not think they have reached their peak. I wonder what can be said about United States prices which, in some states, have reached levels higher than ours in Canada only a couple of weeks ago.

National marketing boards, I repeat, cannot be blamed for unreasonable price increases. The goal of farmers, as far as I can determine, is not to simply increase prices but to set prices at a reasonable profit margin and then to produce to beat the band. In many cases that means setting prices at levels that will crack into export markets. Because competition is keen at the international level our consumers benefit by getting the cheapest, highest-quality farm products at the lowest prices anywhere in the world. I do not think any consumer can complain about that. I do not think they can complain about national marketing agencies which, in effect, set that as their goal.

The federal government is firmly committed to promoting the growth of markets for Canadian agricultural products. In some cases that market exists right here in Canada and it is a matter of becoming so competitive that we take over from imports. But in the vast majority of cases any increase in markets must come from overseas. Customers in other parts of the world are becoming more demanding than ever before. They not only want the best prices available, but they are also asking for the top quality which we in Canada have—in some cases products tailored specifically to their own and different tastes—and they want continuity of supply, not a hit-and-miss program. It is becoming more important than ever that we lay a solid foundation, a stable foundation, for production increases. And that means, above-all, a reasonable profit margin for farmers.

Which leads me to the point about a food price freeze. I have heard this possibility mentioned in the news media and by some honourable members of the House. There are several points I hope these people are willing to take into account.

First of all, a simple price freeze will cement the entire industry into the position it holds today. In the case of some products, that will have the effect of reducing Canadian production. As I pointed out earlier, the cost of producing food continues to rise. A freeze of food prices will not take this factor into account, and production for some commodities will drop. Thousands of farmers will suffer and our welfare rolls will swell. A government may be able to hold these forces in check for the very short term, but certainly not over the long term. The regulations

## [Interprétation]

Je crois que l'Office national de commercialisation des œufs a établi des prix offrant une marge de profit raisonnable au niveau de la ferme. Je crois aussi que cet Office apportera des améliorations et des économies à la commercialisation et à la manutention des œufs. Tout le circuit en profitera, y compris le consommateur. Il est tout à fait absurde de déclarer que les augmentations récentes du prix sont surtout attribuables aux initiatives de l'Office national de commercialisation des œufs et à la mise en application de son plan d'action.

Les prix des œufs sont à la hausse sur tout le continent nord-américain. De juin à décembre, nos prix ont augmenté de moins de 16c. alors qu'aux États-Unis ils avançaient de plus de 20c. la douzaine. Nos producteurs ont obtenu une augmentation de 22%, tandis que celle de leurs voisins se situe entre 39 et 43%. J'espère que ceux qui critiquent continueront à comparer les prix des œufs au pays avec ceux des États-Unis, car j'ai l'impression qu'ils vont continuer à monter outre-frontière. Les prix aux États-Unis ont toujours suivi des cycles brusques, et je ne crois pas qu'ils aient atteint encore leur sommet. A cet égard, il est intéressant de rappeler qu'il y a deux semaines à peine, dans certains États de la république voisine, les prix des œufs ont dépassé le niveau des prix en cours au Canada.

On ne peut attribuer aux offices nationaux de commercialisation les augmentations de prix déraisonnables. D'après moi, l'objectif des agriculteurs n'est pas tant d'augmenter les prix que de fixer des prix qui leur donneront une marge de profit raisonnable de façon à produire au maximum. Dans bien des cas, cela signifie établir des prix à des niveaux qui permettront de nous implanter sur les marchés d'exportation. A cause de la forte concurrence internationale, nos consommateurs ont la chance d'obtenir des produits agricoles bon marché, de la plus haute qualité à des prix plus bas que partout ailleurs dans le monde. Je ne crois pas qu'un consommateur puisse se plaindre de cette situation ni des offices nationaux de commercialisation qui en ont fait leur objectif.

Le gouvernement fédéral s'est engagé fermement à promouvoir l'expansion des marchés pour les produits agricoles canadiens. Dans certains cas, ce marché existe ici même au Canada et le problème est de pouvoir surmonter la concurrence pour remplacer les importations. Mais, dans l'immense majorité des cas, tout élargissement des marchés doit s'obtenir à l'étranger. Les clients d'autres régions du monde deviennent de plus en plus exigeants. Ils ne demandent pas seulement les meilleurs prix possibles mais aussi une qualité supérieure et, dans certains cas, des produits spécialement adaptés à leurs goûts ainsi qu'une continuité dans l'approvisionnement. Il devient plus important que jamais d'établir des fondations stables et solides pour accroître la production. Cela implique par-dessus tout une marge de profit raisonnable pour les agriculteurs.

Cela m'amène à parler du gel des prix alimentaires. J'ai entendu parler de cette possibilité dans la presse et par certains membres de la Chambre des communes. J'espère que ces personnes sont prêtes à bien peser plusieurs aspects de la question.

Tout d'abord, un simple gel des prix maintiendra le secteur agricole tout entier dans la position qu'il occupe aujourd'hui. Pour certains produits, cela amènerait une diminution de la production canadienne. Comme je l'ai fait remarquer plus tôt, le coût de la production alimentaire continue d'augmenter. Ce facteur n'entrera pas en

## [Text]

and the bureaucracy needed simply to police the system would be fantastic, to say the least. It would be resented by many people, and in the long run it simply would not work.

• 1140

There are those who have anticipated these difficulties, and who have recognized the fact that, over-all, our farmers deserve a price increase for their farm products. They have suggested a price freeze accompanied by farm subsidies. At first glance, this may appear attractive. But, as I pointed out earlier, a huge stake in our agricultural economy is based on exports—almost \$7,700 annually per commercial farmer. The international trade is conducted by certain rules and regulations to which we are party, one of them being that no country can offer a direct production subsidy to its farmers without facing the possibility of a countervailing duty against its exports.

So the straight subsidy scheme may not help our farmers at all, and could, in the end, actually cut off many of our lucrative and existing markets.

In summary, I hope the committee recognizes the fact that farmers are among the most productive and efficient members of our society and economy. I hope they recognize the fact that farmers, in over-all terms, need even higher prices for their products if they are to catch up to the rest of our society and economy. I hope they recognize the dangers in price freezes and direct subsidies and I hope they realize that farmers are just as anxious as consumers to find out if there are unreasonable price markups on their products.

I will be pleased to answer any questions you may have to the best of my ability. In the event that you need more figures, we have some background documents here with us today. Among them are documents prepared for the annual Outlook Conference held each year here in Ottawa. The Outlook papers will give you background into price changes for the various farm products, and the reasons for the changes. The economists in our Outlook Section in the Department of Agriculture are right now working on a Spring Outlook, which should be available within about a month.

We are pleased to do our best to find other facts and figures you may need, and I believe your Chairman has already received samples of the publications available from our Department that deal with food prices. I leave it with you to reach your own conclusions, and I am confident that they will support mine, and show that I have not been giving you a snow job here today.

Thank you.

**Mr. McGrath:** That is real old-time Southern Ontario fertilizer.

**The Chairman:** I believe the first name I have on my list is Mr. Horner.

## [Interpretation]

ligne de compte dans le gel des prix alimentaires et forcé-ment la production de certains produits baissera. Des milliers d'agriculteurs en souffriront et devront compter sur le bien-être social. Un gouvernement peut faire face à

pareille situation pendant une très courte période, mais certainement pas à long terme. Qu'on songe à tous les règlements et à la bureaucratie seulement qu'il faudrait rien que pour surveiller le système! Cela irriterait beaucoup de gens et à la longue ça ne marcherait pas.

Certains ont prévu ces difficultés et ont reconnu que, par-dessus tout, nos agriculteurs méritent une augmentation du prix des produits agricoles. Au premier coup d'œil, cette proposition semble attrayante. Comme je l'ai mentionné plus tôt, cependant, notre économie agricole repose essentiellement sur les exportations—l'équivalent de presque \$7,700 par ferme commerciale. Le commerce international doit obéir à certaines règles et à certains règlements, l'un selon lequel aucun pays, dont le Canada, ne peut offrir une subvention directe de production à ses agriculteurs sans risquer de voir ses exportations exposées à des droits compensatoires.

On voit donc que ce plan de subvention directe n'aiderait pas nos agriculteurs et pourrait, à la longue, retirer beaucoup des marchés lucratifs dont ils disposent à l'heure actuelle.

En résumé, j'espère que le Comité admettra que les agriculteurs sont parmi les membres les plus productifs et les plus efficaces de notre société et de notre économie. J'espère qu'il reconnaîtra le fait que les agriculteurs, en termes généraux, ont besoin pour leurs produits de prix encore plus élevés pour rattraper le niveau de notre société et de notre économie. J'espère qu'il reconnaîtra les dangers inhérents au gel des prix et aux subventions directes. J'espère enfin qu'il se rendra compte que les agriculteurs désirent, aussi ardemment que les consommateurs, savoir si leurs produits font l'objet d'écarts de prix déraisonnables.

Je répondrai avec plaisir et au meilleur de ma connaissance à toutes les questions que vous pourriez poser. Au cas où vous auriez besoin de chiffres supplémentaires, nous avons apporté un certain nombre de documents pertinents. Parmi ces derniers, figurent les exposés préparés pour la Conférence sur les perspectives tenue tous les ans à Ottawa. Ces exposés renferment des renseignements explicatifs sur les variations de prix des divers produits agricoles et les motifs de ces changements. Les économistes de notre Section des perspectives au ministère de l'Agriculture mettent au point une étude sur les Perspectives de printemps qui paraîtra dans un mois environ.

Nous aurons le plaisir de faire de notre mieux pour vous fournir tous les autres faits et chiffres qui pourraient vous être utiles. A cet égard, je crois que votre président a déjà en main des exemplaires des publications disponibles à notre ministère en rapport avec le prix des aliments. A vous d'en tirer vos propres conclusions! Je crois avec confiance qu'elles corroboreront les miennes et prouveront que je n'ai exagéré ni dans un sens ni dans l'autre au cours de mon témoignage d'aujourd'hui.

Merci.

**M. McGrath:** Voilà le genre d'engrais du sud de l'Ontario que j'aime.

**Le président:** Je crois que le premier nom qui figure sur ma liste est celui de M. Horner.



[Texte]

**Mr. Horner (Crowfoot):** Thank you, Mr. Chairman. I wonder, Mr. Minister, if you could lay before the Committee, at some future date, the freight rate increases that have taken place in the five years since 1967 which affected the movement of farm products. Also, would you give Committee any tariffs or restrictions that affect food prices—the entering of food into this country? We are, for example, the United States' biggest customer for citrus fruits. Are there any tariffs? I think this would be beneficial if somebody would lay those facts before the Committee.

Along with your brief this morning you have suggested and I hope you will lay—I notice a nod of approval there—the tariffs before the Committee sometime.

**Mr. Whelan:** Yes, we will, Mr. Horner.

**Mr. Horner (Crowfoot):** On all foods entering Canada.

**Mr. Whelan:** I could have brought them this morning because we had been studying those ourselves.

**Mr. Horner (Crowfoot):** I notice in your brief you mention that the cultivated land area has remained the same. Are you satisfied that the government has injected enough capital in the last five years into the development of that land for greater production?

**Mr. Whelan:** In what way do you mean, Mr. Horner?

**Mr. Horner (Crowfoot):** Industrial Development Bank, Farm Credit Corporation, Farm Improvement Loans. So far as the Farm Credit Corporation is concerned, the injection of money into the agricultural industry is steadily declining. It has gone down from \$266 million to about \$114 million in the last five years. Are you satisfied with this? Also, two-thirds of that money was invested in the changeover of land, not really in the development of the land. Do you recommend any changes in the future in this development?

**Mr. Whelan:** We should all be concerned, whether we are associated with the society called "agriculture" or the farming society, about how many people we lose from agriculture every day. We lose a farmer every two hours—he quits farming in Canada—so you lose approximately 11 or 12 farmers every 24 hours.

**Mr. Horner (Crowfoot):** That is because you are not giving them enough money to stay in the business.

**Mr. Whelan:** I just wanted to say that this is something I am vitally concerned with because I want to make sure that we keep our capable producers in agriculture. The consuming public should be concerned about this. I have asked for a complete review of the Farm Credit Corporation set-up to bring, if necessary, younger farmers from the urban community who may want to go into agriculture. We retrain people for other kinds of jobs; why not do more in this avenue? There may be a lot of young urban people who would like to take up agriculture as a way of life. Let us hope it is more than a way of life; let us hope it is as good a life as they would find in any other part of society. It would be my drive to do that.

[Interprétation]

**M. Horner (Crowfoot):** Merci, monsieur le président. Monsieur le ministre, pourriez-vous présenter ultérieurement au Comité les augmentations des tarifs de transport de fret qui se sont produites au cours des cinq dernières années, depuis 1967, et qui ont influencé le transport des produits agricoles. Pourriez-vous également donner au Comité les tarifs ou les restrictions qui influencent les prix alimentaires—lors de l'importation de produits alimentaires au Canada? Le Canada est, par exemple, le meilleur client des États-Unis pour ce qui est des agrumes. Y a-t-il des dispositions tarifaires? Je pense qu'il serait utile de présenter ces faits au Comité.

Vous avez préposé, en même temps que votre mémoire ce matin—et je vois des signes d'approbation autour de moi—j'espère que vous allez présenter au Comité, un jour ou l'autre, les tarifs douaniers pertinents.

**M. Whelan:** Oui, monsieur Horner.

**M. Horner (Crowfoot):** Relatifs à tous les produits alimentaires qui entrent au Canada.

**M. Whelan:** J'aurais pu les apporter ce matin puisque nous les étudions nous-mêmes.

**M. Horner (Crowfoot):** Je remarque dans votre mémoire que vous mentionnez le fait que les surfaces ensemencées sont restées les mêmes. Admettez-vous que le gouvernement a, au cours des cinq dernières années, injecté suffisamment de fonds pour le développement de ces terres, afin qu'elles puissent produire plus?

**M. Whelan:** Dans quelle acception, monsieur Horner?

**M. Horner (Crowfoot):** Par la Banque du développement industriel, la Société du crédit agricole et les prêts aux améliorations dans le domaine agricole. En ce qui concerne la Société de crédit agricole, l'injection de crédit dans la société agricole a diminué de manière constante. Au cours des cinq dernières années, les subventions sont passées de 266 millions de dollars à environ 114 millions de dollars. Cela vous satisfait-il? En outre, deux tiers de ces sommes ont été investies dans les changements de culture, et non pas véritablement pour l'amélioration des terres. Recommandez-vous des changements à l'avenir dans ce domaine?

**M. Whelan:** Nous devrions tous nous préoccuper, quels que soient nos liens avec la société qu'on appelle «agriculture», du nombre de bras que l'agriculture perd chaque jour. Nous perdons un agriculteur toutes les deux heures—il abandonne l'agriculture au Canada—et on perd donc approximativement 11 ou 12 agriculteurs par jour.

**M. Horner (Crowfoot):** Car vous ne leur donnez pas assez d'argent pour leur permettre de continuer.

**M. Whelan:** Je tenais à dire qu'il s'agit d'un problème qui me préoccupe au premier chef car je tiens à ce que nous conservions dans le secteur agricole tous nos producteurs capables. Les consommateurs devraient également s'en préoccuper. J'ai demandé une étude complète de la Société de crédit agricole afin de pouvoir, si nécessaire, faire venir des communautés urbaines des agriculteurs plus jeunes qui seraient désireux de se lancer dans l'agriculture. Nous donnons à des gens une nouvelle formation pour d'autres types d'emplois; pourquoi ne pas faire plus dans ce domaine? Il se peut qu'il y ait, dans les villes, beaucoup de jeunes qui aimeraient adopter l'agriculture comme mode de vie. Espérons qu'il ne s'agisse pas seule-

ment d'un mode de vie mais plutôt d'une vie aussi bonne que celle que l'on peut espérer trouver dans n'importe quelle partie de la société. Voilà ce que j'aimerais faire.

[Text]

**Mr. Horner (Crowfoot):** Mr. Whelan, I am sure you recognize the fact that most of our meat prices in Canada were in essence priced on the North American market. Would you agree with that consensus?

**Mr. Whelan:** Well, also the world is so small; you are moving around in the world by plane, you do all these things, so it is not just North American. I think it is a world situation because we even find the United States shipping meat to England at present.

**Mr. Horner (Crowfoot):** You would agree that if the produce is produced at home at less transportation cost, the consumer is apt to get it more cheaply in the long run? Would you agree with that—in most cases?

**Mr. Whelan:** I would think in most cases this is true.

**Mr. Horner (Crowfoot):** It would not apply to citrus fruits, but I am speaking of those things which we can produce. Would you also agree that the taxes per producer, whether in the United States or Canada, should be relatively the same? If we have higher taxes our costs of production are going to be higher and we will be put out of business by our competitors in the south. Would you agree?

**Mr. Whelan:** I talked about municipal taxes, land taxes, property taxes. Which ones are you talking about?

**Mr. Horner (Crowfoot):** I was talking about the taxes that your government implemented last fall on the beef industry, which put us in a very disadvantageous position with our competitor in the United States. You did away with the basic herd, you brought in a capital gains tax, you did away with the straight line depreciation on farm machinery, which will increase the price of farm machinery. This puts us in a very disadvantageous position with our competitor to the south. It is no wonder that you have meat coming in to Canada from the United States today. Are you, as the Minister of Agriculture, serving on the ongoing committee to look into farm taxes and farm income taxes?

**Mr. Whelan:** Yes, we have an interdepartmental committee . . .

**Mr. Horner (Crowfoot):** Are you on that committee?

**Mr. Whelan:** Yes, the Minister of Finance, myself and the Minister of Revenue.

**Mr. Horner (Crowfoot):** And you are seriously going to hear briefs to see whether or not the farmer is at a disadvantage?

**Mr. Whelan:** I cannot speak for the other members of the committee, but we are certainly studying all the presentations that have been made to us and I am sure that you are aware that a lot of the farm organizations, a lot of individual farmers have made presentations to us.

**Mr. Horner (Crowfoot):** You mention towards the end of your brief the question of the freeze. Many members here on both sides of the table seem to be working towards a freeze on food prices at the consumer level—at least those nutritionally valuable foods particularly. Do you see that the recent revaluing of the American dollar in relationship to the Japanese yen of 10 per cent opens up a greater market for our meat prices into Japan?

[Interpretation]

**M. Horner (Crowfoot):** Monsieur Whelan, je suis certain que vous admettez le fait que, pour la viande, la plupart de nos prix canadiens ont été en fait étiqgués pour le marché nord-américain. Êtes-vous d'accord avec cette opinion?

**M. Whelan:** En fait, le monde est si petit; on peut le survoler en avion et il ne se limite vraiment pas à l'Amérique du Nord. Je pense qu'il s'agit d'une situation mondiale car même les États-Unis expédient à l'heure actuelle de la viande en Angleterre.

**M. Horner (Crowfoot):** Admettez-vous donc que s'il s'agit d'un produit d'origine nationale qui est grevé de frais de transport moindres, le consommateur devrait pouvoir, à longue échéance, l'acquérir à moindres frais? Vous admettez que cela devrait être vrai dans la plupart des cas?

**M. Whelan:** Oui, dans la plupart des cas.

**M. Horner (Crowfoot):** Cela ne s'appliquerait pas aux agrumes, mais je parle des produits qui sont les nôtres. Vous admettez également que les impôts qui frappent les producteurs, que ce soit aux États-Unis ou au Canada, devraient être relativement les mêmes? Si nos impôts sont plus élevés, notre coût de production va également grimper et nous ne pourrions plus soutenir la comparaison avec nos concurrents du Sud. Êtes-vous d'accord?

**M. Whelan:** J'ai parlé des taxes municipales, des taxes frontières, et des taxes frappant les propriétés. De quelles parlez-vous?

**M. Horner (Crowfoot):** Je parlais de taxes et des impôts promulgués l'an dernier par votre gouvernement et qui visaient l'industrie du bœuf, ce qui nous a mis dans une situation très désavantageuse par rapport à nos concurrents américains. Vous avez abandonné le concept du troupeau de base, vous avez introduit l'impôt sur les gains en capitaux, vous avez abandonné le concept de la dépréciation directe du matériel agricole, ce qui augmentera le prix de ce dernier. Cela nous met dans une situation très désavantageuse par rapport à nos concurrents du Sud. Il n'est pas surprenant de voir le Canada envahi aujourd'hui par la viande américaine. Faites-vous partie, en tant que ministre de l'Agriculture, du comité qui étudie les taxes agricoles et les impôts frappant le revenu agricole?

**M. Whelan:** Oui, nous avons un comité intermédiaire . . .

**M. Horner (Crowfoot):** En faites-vous partie?

**M. Whelan:** Oui, ainsi que le ministre des Finances et le ministre du Revenu national.

**M. Horner (Crowfoot):** Et allez-vous sérieusement entendre la présentation de mémoires pour juger si oui ou non l'agriculteur est désavantagé?

**M. Whelan:** Je ne peux rien dire pour ce qui est des autres membres du Comité, mais il est certain que nous étudions toutes les instances qui nous sont présentées et je suis certain qu'un bon nombre d'organisations agricoles, comme vous le savez d'ailleurs, et qu'un bon nombre d'agriculteurs nous ont envoyé leurs instances.

**M. Horner (Crowfoot):** Vous avez mentionné vers la fin de votre mémoire, la question du gel. Un grand nombre de membres des deux côtés de la table semblent s'orienter vers un gel des prix alimentaires au niveau du consommateur—et du moins en ce qui concerne particulièrement les aliments qui présentent une bonne valeur nutritive. Pensez-vous que la réévaluation de dix pourcent du dollar américain par rapport au yen japonais qui a eu lieu il y a peu, ouvre à nos viandes un marché plus important au Japon?



[Texte]

**Mr. Whelan:** It depends mostly on what happens to our Canadian dollar.

**Mr. Horner (Crowfoot):** Yes, it depends on the parity. I am assuming that our Canadian dollar will go down with the American.

**Mr. Whelan:** If it follows it down yes, it will be better for us.

**Mr. Horner (Crowfoot):** Therefore, in a freeze on food prices, you would also have to put an embargo on food going out of Canada. Am I correct on that, in your opinion?

**Mr. Whelan:** We can do that with any product that we figure is going to be made scarce by the exports and create a false high price. We have issued permits or licence for this type of thing in the past for different products for export and I would not be above recommending that at all.

**Mr. Horner (Crowfoot):** In other words, you would recommend an embargo on exports so that food prices could remain relatively stable in Canada. Is that right?

**Mr. Whelan:** A licence for them.

**Mr. Horner (Crowfoot):** A licence for what commodities? Meat?

**Mr. Whelan:** Well, it all depends. Say that there was one that was vital to the diet and that many Canadians had to live on. If this product was being exported to make an unwarranted profit and we needed it, we would stop them from exporting it. At one time we did the same thing with lumber products out of British Columbia and with Charolais cattle, too.

**Mr. Horner (Crowfoot):** If you are prepared to go that far, why are you so frightened of a freeze?

• 1150

**Mr. Whelan:** Because I do not think we are even near that stage, and this would not have—how do you say?—all the ramifications that a freeze would have.

**Mr. Horner:** That depends on which end of the stick you are at. To me it would have greater ramifications.

**Mr. Whelan:** I have seen how they have done it with other products, and certainly there has been no army of bureaucrats or officials involved in it.

**Mr. Horner:** I am glad to know the Minister's position on that question. That is a beautiful thing. I have one further question. You dealt with the marketing board and the concept established by Bill C-176, and you seem to be defending it. It has not brought about the increase in eggs that many people thought. Even some egg producers think it has helped them. Why have the egg prices gone up so rapidly in the United States?

**Mr. Whelan:** We are checking the cycles of production that they have, and their history shows us that they . . .

[Interprétation]

**M. Whelan:** Cela dépend principalement de la position du dollar canadien.

**M. Horner (Crowfoot):** Oui, cela dépend de la parité, mais je suppose que le dollar canadien suivra dans sa descente le dollar américain.

**M. Whelan:** Si c'est la cas, oui, notre situation sera meilleure.

**M. Horner (Crowfoot):** Donc, dans le cas d'un gel des prix alimentaires, vous devrez également mettre l'embargo sur tous les aliments à l'exportation. Ai-je raison, à votre avis?

**M. Whelan:** Nous pourrions procéder de la sorte pour n'importe quel produit qui, à notre avis, va se rarifier à cause des exportations et créer ainsi un prix élevé artificiel. Nous avons dans le passé délivré des permis ou des licences à ce sujet pour différents produits exportés et je ne serais pas du tout adversaire de recommander ce genre de méthode.

**M. Horner (Crowfoot):** En d'autres termes, vous recommanderiez l'embargo sur les exportations afin que les prix des produits alimentaires puissent rester, au Canada, relativement stables. Est-ce exact?

**M. Whelan:** Nous délivrerions une licence.

**M. Horner (Crowfoot):** Une licence pour quels produits alimentaires? La viande?

**M. Whelan:** Et bien, cela dépend. S'il s'agit d'un produit qui est vital pour l'alimentation de base de la majorité des canadiens, si ce produit est exporté pour que le producteur puisse réaliser une marge bénéficiaire importante et non justifiée alors que nous avons besoin de ce produit, nous arrêterions à ce moment-là les exportations. C'est ce que nous avons fait jadis pour le bois de charpente produit en Colombie-Britannique, et également pour les bœufs de l'espèce Charolais.

**M. Horner (Crowfoot):** Si vous êtes disposé à aller jusque-là, pourquoi un gel des prix alimentaires vous effraie-t-il?

**M. Whelan:** Parce que je pense que nous sommes loin d'en être arrivés là; et que cela n'aurait pas—comment dites-vous?—toutes les ramifications qu'un blocage aurait.

**M. Horner:** Cela dépend à quelle extrémité du bâton on est. Pour moi, cela aurait des ramifications plus importantes.

**M. Whelan:** J'ai vu comment ils l'ont fait avec d'autres produits, et assurément cela n'a pas entraîné le recrutement d'une armée de bureaucrates et de fonctionnaires.

**M. Horner:** Je suis heureux de connaître la pensée du ministre à ce sujet. C'est très beau. J'ai une autre question à poser. Vous avez évoqué l'office de commercialisation ainsi que le principe établi par le bill C-176, et vous semblez le défendre. Cela n'a pas apporté l'augmentation pour les oeufs que nombre de personnes avaient envisagée. Il y a même certains producteurs d'œufs qui pensent que cela les a aidés. Pourquoi le prix des œufs a-t-il augmenté si rapidement aux États-Unis?

**M. Whelan:** Nous étudions leur cycle de production, et les faits nous montrent . . .

[Text]

**Mr. Horner:** Would it have anything to do with the feed grain prices?

**Mr. Whelan:** I do not think so.

**Mr. Horner:** Well, I do. I will pass for now, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Mr. Whicher.

**Mr. Whicher:** Mr. Chairman, it is refreshing to hear a minister of agriculture come out and stick up for the farmers of Canada. In my opinion, over the last 20 years this has not been done enough by all parties.

I want to congratulate you, Mr. Minister, on your feelings. I wish you every success in your endeavours to make a better standard of living for the agricultural people here in Canada.

Concerning high food prices, we read that there is a world shortage. In your opinion, is there a shortage? Secondly, if there is, is there one here in Canada?

I do not feel that there is, and this leads up to the final part of this question. If there is one, and if the farmers of Canada were promised a decent price, is it not true that they could double the production of food?

**Mr. Whelan:** Oh yes. I feel quite sure we could. When farmers were given a decent return for their input, they have shown this in the past. They have shown it even when they have not received a fair return, and they have tried to overcome this by becoming more productive.

In the case of eggs, they have put themselves out of business by becoming so productive. This is one thing that you have to guarantee against. We had eggs and chickens coming out of our ears. If you give them the feed, the protein and everything else, and they still produce more than the consuming public can absorb, they are going to have to give them away. They are not going to make any money. Nobody is going to make any money out of it, as far as that goes.

This is what has happened. This is what Mr. Horner is talking about with regard to the United States. Their incomes went way down in poultry and their replacement was not there. Their production has gone down. They just cannot increase the egg production overnight.

As I stated, we think the United States will have further increases in egg prices.

**Mr. Whicher:** Yes. I think it is very important that we stress to our city friends that the farmers of Canada can increase production in a definite period of time. Supposing we were running short of chickens in Canada, how long would it take to double our poultry population in Canada, if farmers were promised a decent price?

**Mr. Whelan:** Six months to a year for broilers.

**Mr. Whicher:** Six months to a year to double our poultry.

**Mr. Whelan:** And for eggs, possibly a year. I want to re-emphasize that you cannot do that with beef.

**Mr. Whicher:** I understand that.

In your brief, of which I did not have a copy at the time, you stressed that one reason the price of eggs and pork went up percentage-wise in the last few months is the fact that it was an absolutely catastrophic price. Many farmers went out of business because they were not only getting no return on their money, they were actually losing money on

[Interpretation]

**M. Horner:** Cela aurait-il quelque chose à voir avec le prix des grains de provende?

**M. Whelan:** Je ne le pense pas.

**M. Horner:** Moi, si. Je laisse la parole pour le moment, monsieur le président.

**Le président:** Monsieur Whicher.

**M. Whicher:** Monsieur le président, il est agréable de voir et d'entendre un ministre de l'Agriculture qui défend les fermiers du Canada. A mon avis, au cours des vingt dernières années cela n'a pas été fait suffisamment par aucun des partis.

Je veux donc vous féliciter, monsieur le ministre, à ce sujet. Je vous souhaite tout le succès possible dans vos efforts pour améliorer le niveau de vie des agriculteurs du Canada.

Pour expliquer les prix élevés de l'alimentation, on nous dit qu'il y a une pénurie à l'échelle mondiale. A votre avis, est-ce exact? Deuxièmement, s'il y a pénurie, existe-t-elle au Canada?

Je n'en ai pas l'impression, et cela me conduit à la partie finale de ma question. S'il y a pénurie, si l'on promettait aux agriculteurs canadiens un prix décent, n'est-il pas vrai qu'ils pourraient doubler leur production?

**M. Whelan:** Certainement. Je suis tout à fait sûr que nous le pourrions. Lorsqu'on a accordé aux agriculteurs la juste récompense de leurs efforts, ils l'ont déjà fait dans le passé. Ils l'ont même fait sans obtenir leur dû et ils ont essayé de pallier cela en devenant plus productifs.

En ce qui concerne les oeufs, ils se sont coulés eux-mêmes en devenant trop productifs. C'est contre ce genre de phénomène qu'il nous faut nous garantir. Nous étions inondés d'oeufs et de poulets. Si on leur donne les provenances, les protéines et tout ce qui est nécessaire, et qu'ils continuent à produire plus que le consommateur ne peut absorber, ils finissent par être obligés de vendre à perte. Cela ne leur rapporte plus rien. Tant que cela dure, tout le monde y perd.

C'est ce qui s'est passé. C'est ce dont M. Horner parle en ce qui concerne les États-Unis. Les revenus pour la volaille ont diminué et il n'y avait rien pour les remplacer. Leur production a diminué, et on ne peut augmenter la production d'oeufs du jour au lendemain.

Comme je l'ai dit, nous pensons que les États-Unis connaîtront d'autres augmentations du prix des oeufs.

**M. Whicher:** Oui. Il est très important de faire savoir à nos amis des villes que les agriculteurs canadiens peuvent augmenter leur production au cours d'une période de temps définie. Supposons qu'il y ait une pénurie de poulets au Canada. Combien de temps faudra-t-il pour doubler le nombre de volailles au Canada, si on promettait aux agriculteurs un prix décent?

**M. Whelan:** De six mois à un an pour les poulets de grill.

**M. Whicher:** De six mois à un an pour doubler notre volaille.

**M. Whelan:** Et pour les oeufs, environ un an. Je vous rappelle que cela n'est pas possible avec le bétail.

**M. Whicher:** Je le comprends.

Dans votre mémoire, dont je n'avais pas d'exemplaire à ce moment-là, vous avez souligné qu'une des raisons pour l'augmentation en pourcentage du prix des oeufs et du porc au cours des derniers mois était due au fait que les prix avaient été absolument catastrophiques. De nombreux fermiers ont dû abandonner parce que non seule-



[Texte]

every hog they produced and on every egg they produced. Would you like to emphasize this?

**Mr. Whelan:** I just stated that in many cases where there is overproduction of a food product, it has to be placed on the market in a fresh form, like eggs have to be. You just cannot afford to have an overproduction of them. You can put them into other processes, et cetera, but these can only absorb so much of them. So, if the demand is not there, you are just putting them on the market, trying to entice people to buy them. But even when eggs were three dozen for a dollar, as some of the stores were putting them on the market, people were not picking them up that quickly. They are a high source of protein and very nutritious but people were not buying that many more eggs.

All you have to have is about 2 per cent overproduction of any of these products and you can cause utter chaos in the marketplace. They are not like cars and other things that other people produce in Canada. Farmers produce only what they think the market can absorb. They do not produce them until they come out of their ears: they produce them for what the market can stand and then they stop production. It is not that easy, you know, to turn the chicken off whenever you want to—only by chopping its head off.

**Mr. Whicher:** In my original question, I mentioned that there is some indication of a world shortage of food. Does your department have any comment on that, from studies you have made? While we agree there is not one in Canada, is there a world shortage of food?

**Mr. Whelan:** More than likely, for cereals and proteins. We know that some countries are now scouring the world for proteins, and going on the crop failures that they have had in those countries, they need cereals for livestock production in their own countries. This is why I have suggested to people in no matter what part of Canada that they produce all the grain that they can because of the fact that those countries do not have the feed grain to feed their livestock, or if they do, then this cuts their source of food back. We know the crop failures that they have had in different countries and they are not going to catch up on it in one year, either.

The standard of living in some of the developing countries continues to expand. These people want to better way of life: they want more of the types of food that we have taught them are the proper thing to eat and they are going to demand that. So, I look for an ever-increasing demand for many of our food products. Some economists may disagree with me but taking the human element into consideration, I think that, even though they may not have the high education plateau that we have reached in Canada, they still can see and they still can feel, and they still want those things that we have.

**Mr. Whicher:** Mr. Chairman, one of the questions that I think some of the consumers of Canada who are not engaged in the agriculture industry do not understand, and perhaps justifiably so, is the one concerning marketing boards. There seems to be some feeling among a certain type of consumer that marketing boards are giving

[Interprétation]

ment leur investissement ne leur rapportait rien, mais qu'en fait chaque porc et chaque œuf qu'ils produisaient leur faisaient perdre de l'argent. Voudriez-vous être un peu plus explicite?

**M. Whelan:** J'ai simplement dit que dans de nombreux cas lorsqu'il y a surproduction d'un produit alimentaire qui doit être vendu frais sur le marché, comme les œufs, on ne peut tout simplement pas tolérer cette surproduction. On peut les faire entrer dans certains processus de transformation mais cela ne peut en absorber qu'une partie. Par conséquent, si la demande n'est pas forte, on les met simplement sur le marché en essayant d'amener les gens à les acheter. Mais même lorsque certains magasins vendaient les œufs à \$1 les trois douzaines, les gens ne les achetaient pas si vite. Ils sont une grande source de protéines et très nutritifs mais les gens n'en achetaient pas plus pour autant.

Il suffit d'avoir 2 p. 100 de surproduction pour ces produits pour provoquer le chaos sur le marché. Cela n'a rien à voir avec les voitures et les autres choses que d'autres personnes produisent au Canada. Les agriculteurs ne produisent que ce qu'ils pensent que le marché pourra absorber. Ils ne les produisent pas à la chaîne, il les produisent proportionnellement à ce que le marché peut supporter puis ils arrêtent la production. Vous savez, il n'est pas facile d'arrêter la production de poulets quand vous le voulez... simplement en leur coupant la tête.

**M. Whicher:** Dans ma question, j'ai dit que certains signes indiquaient une pénurie alimentaire mondiale. Quelles sont les observations de votre ministère à ce sujet d'après les études que vous avez faites? Nous convenons qu'il n'y a pas de pénurie au Canada, mais y en a-t-il une à l'échelle mondiale?

**M. Whelan:** C'est plus que vraisemblable en ce qui concerne les céréales et les protéines. Nous savons que certains pays écument maintenant le monde à la recherche de protéines, et étant donné les récoltes désastreuses qu'ils ont connues, ils ont besoin de céréales pour leur production de bétail dans leur propre pays. C'est pourquoi j'ai dit aux cultivateurs, quelle que soit leur situation géographique au Canada, de produire tout le grain qu'ils peuvent car ces pays n'ont pas les provendes nécessaires pour nourrir leur bétail, ou s'ils le font, c'est alors au détriment de la nourriture pour la population. Nous connaissons les récoltes désastreuses qu'ont connues différents pays et ils ne rattraperont pas leur retard en un an.

Le niveau de vie dans certains des pays en voie de développement continue d'augmenter. Ces gens veulent avoir une meilleure vie, ils veulent de plus en plus avoir le même genre de nourriture que nous leur avons indiqué comme appropriée et ils vont l'exiger. Par conséquent, je prévois une demande en augmentation constante pour nombre de nos produits alimentaires. Certains économistes peuvent ne pas être d'accord avec moi, mais si l'on tient compte de l'élément humain, je pense que, même s'ils n'ont pas encore le haut niveau d'éducation que nous avons atteint au Canada, ils peuvent toujours voir, ils peuvent toujours sentir et ils veulent toujours ces choses que nous avons.

**M. Whicher:** Monsieur le président, une des questions que certains des consommateurs canadiens étrangers à l'industrie de l'agriculture ne comprennent pas, et peut-être avec raison, est celle concernant les offices de commercialisation. Il semblerait que certains consommateurs pensent que les offices de commercialisation ne servent qu'à enri-

[Text]

the farmers a free ride to prosperity. I wonder if you could explain—and I do not think the Committee needs this explanation, perhaps, but for the press, in any event—that farm marketing boards are simply, to some extent, something like unions in the labour movement that have been going on for years and years; that this is just an attempt by the agriculture industry to try to get some type of square deal for their products.

**Mr. Whelan:** I think that this is true. It is to provide more stability to their industry and take a lot of the chaos out of the marketplace for that product; to try and gear production to the needs of the consuming public. And not only, as I stated in my earlier presentation, to the needs of consumers in Canada but also to those of the export market.

I do not think that I have ever met a person who has had anything to do with national marketing or who has ever studied it, wanting to take advantage of anybody. He just wants stability for the industry that he is involved in and to get a decent return for input.

The national marketing boards still do not have the power to control imports into Canada and so, some smart broker can work out a plan whereby he can bring in, say, eggs or some by-product of eggs, some processed product made out of eggs, and put it on the market. In many such cases, the consumer does not get any benefit from it. It is just somebody trying to make a fast buck out of it. But they can disrupt the whole system by doing this.

• 1200

**Mr. Whicher:** I have one more comment, Mr. Chairman. Mr. Horner brought up the very important question of taxes, in relation to the agriculture industry in Canada. I know that he wants to be fair at all times; he has proven it ever since I have been a member of the House of Commons. He mentioned that this government has brought in a capital gains tax. Of course, I know he knew that American farmers have been paying a capital gains tax for the past 25 years. We have many other things that we give to older farmers—for exemple, old-age pensions—that an old American farmer does not get at all because there is no such...

**Mr. Horner:** It does not help him produce.

**Mr. Whicher:** No, but it helps him in the final run. Having said that, Mr. Chairman, I agree that our form of taxes must be competitive with that of our American friends, and I am glad, Mr. Minister, that you are a member of that committee. I know that you will watch it with a keen eye. Thank you very much, Mr. Chairman.

**Mr. Gleave:** Mr. Chairman, I note on page 5 of the Minister's statement, he has said:

We have already heard warnings from the fertilizer industry that supplies will be tighter this year and prices likely higher.

Actually, the warning that came from the fertilizer industry and the press was that there was not going to be enough to go around. Is this what the Minister refers to?

**Mr. Whelan:** Yes, we have received comments, letters from farmers. We have made representations to the fertil-

[Interpretation]

chir les agriculteurs. Je me demande si vous pourriez expliquer—et je ne pense pas que les membres du Comité aient besoin de cette explication, peut-être mais en tout cas à la presse—que les offices de commercialisation agricoles ne sont, d'une certaine manière aux agriculteurs que ce que les syndicats sont au mouvement ouvrier depuis des années; que ce n'est que l'effort de l'industrie de l'agriculture pour essayer d'obtenir son dû pour ses produits.

**M. Whelan:** C'est exact. Ils ont pour but d'assurer une plus grande stabilité à leur industrie et d'éliminer une partie de la confusion qui règne sur les marchés pour ces produits; d'essayer de faire correspondre la production aux besoins des consommateurs. Et, non seulement, comme je l'ai dit dans ma précédente présentation, aux besoins des consommateurs canadiens mais également à ceux du marché de l'exportation.

Je ne pense pas avoir jamais rencontré une personne ayant partie liée avec la commercialisation nationale ou l'ayant jamais étudié, et qui ait voulu abuser de quiconque. Elle recherche simplement la stabilité pour son industrie et des gains proportionnellement décentes.

Les offices de commercialisation nationaux n'ont toujours pas le pouvoir de contrôler les importations au Canada et par conséquent, un courtier habile peut toujours mettre sur pied un plan lui permettant d'introduire, disons, des œufs ou des produits dérivés des œufs, sur le marché. Dans nombre de ces cas, le consommateur n'en

tire aucun profit. C'est simplement quelqu'un qui essaie de faire vite de l'argent. Malheureusement, ce quelqu'un, ce faisant, peut faire écrouler tout le système.

**M. Whicher:** Il me reste encore une observation, monsieur le président. M. Horner a évoqué la très importante question des impôts relativement à l'industrie agricole au Canada. Je sais qu'il veut toujours rester équitable; il l'a toujours prouvé depuis que je suis membre de la Chambre des communes. Il a dit que ce gouvernement a introduit un impôt sur la plus-value. Bien entendu, je sais qu'il sait que les agriculteurs américains paient un impôt sur la plus-value depuis 25 ans. Il y a beaucoup d'autres choses que nous offrons aux vieux agriculteurs. Par exemple, des retraites—que le vieil agriculteur américain n'obtient pas du tout parce qu'il n'y a pas de telles...

**M. Horner:** Cela ne l'aide pas à produire.

**M. Whicher:** Non, mais cela l'aide à aller jusqu'au bout. Ceci dit, monsieur le président, je conviens qu'il faut que nos méthodes d'imposition soient concurrentielles avec celles de nos amis américains, et je suis heureux, monsieur le ministre, que vous soyez membre de ce Comité. Je sais que vous aurez toujours l'oeil ouvert. Je vous remercie, monsieur le président.

**M. Gleave:** Monsieur le président, je remarque qu'à la page 5 de la déclaration du ministre, il dit:

L'industrie des engrais nous a déjà donné avis que les stocks d'engrais chimiques seraient moins abondants cette année et que les prix seraient sans doute plus élevés.

En fait, ce que l'industrie des engrais et la Presse ont dit c'est qu'il n'y aurait pas assez d'engrais. Est-ce ce à quoi le ministre fait allusion?

**M. Whelan:** Oui, les fermiers nous ont fait part de leurs observations dans des lettres. Nous avons communiqué



[Texte]

izer manufacturers to try to find out what ingredients they may be short of, what brands of fertilizer.

We have also received letters from farmers showing that they are still purchasing fertilizer at this time of the year at practically the same price as they did in December of 1972, and these prices are practically the same as they were in 1971. However, because of poor harvest conditions, not only in that part of Canada from which I come but also in the United States, many of the corn and soy-bean crops were left to be harvested in winter time or never to be harvested because they were ruined. Generally this is all ploughed down and fertilized in the fall. We are scared that this is all going to take place in the spring. There is going to be a huge rush and demand for it and a scarcity, and this may up the price. We are telling farmers to order the fertilizer now; those who have storage, who can make financial arrangements to take delivery now. Quite a few of them, I think, are following this up. I am arranging to have a meeting with the leaders in the fertilizer manufacturing industry as soon as possible also.

**Mr. Gleave:** Mr. Chairman, in his reply to Mr. Horner, the Minister said that if there were a certain food that the consumers in Canada needed, he would license it, and restrict the export of that particular commodity. He would ensure that supplies were made available to the Canadian people.

I ask the Minister if he is prepared to take action in the fertilizer industry to make available, in adequate amounts, what the farmer in Canada needs? Firstly, is he going to take action to assure supply? Secondly, will he refer to the Department of Consumer and Corporate Affairs, to Combines Investigation, the pricing of fertilizer? And will he do it immediately, so that farmers will not be taken advantage of, the very kind of advantage he was talking about a minute or two ago concerning the consumer of other products? Is he prepared to take these two actions?

**Mr. Whelan:** First of all, I want to make it clear that there has been no real evidence presented to me that there is a price increase . . .

**Mr. Gleave:** By the time you get that evidence, Mr. Minister, the crop will either be in the ground or it will not be in the ground. I am asking the Minister, Mr. Chairman, if he will take action now.

**Mr. Whelan:** . . . and if we do find any real evidence, we will take any action that we can. As far as we know, there is no shortage of the Canadian products that make up the different types of fertilizer that the farmers want. It is in some of the products that, we have to import that we are told, there is a scarcity in the marketplace. No, I do not know what we can do about these because we buy them from other countries.

• 1205

The main problem, Mr. Williams has just reminded me, is of distribution, but I am certainly not beyond making the same type of recommendation for this product as I would for any other product, whether consumed by farmers or urban people, if there is blatant evidence that that injustice occurs.

[Interprétation]

avec les fabricants d'engrais pour essayer de découvrir quels étaient les ingrédients dont ils manquaient, quelle marque d'engrais.

Nous avons également reçu des lettres de fermiers montrant qu'ils achetaient toujours des engrais à cette époque de l'année pratiquement aux mêmes prix qu'ils le faisaient en décembre 1972, et ces prix sont pratiquement les mêmes qu'en 1971. Cependant, à cause des conditions médiocres de moissonnage, non seulement dans la région du Canada dont je viens mais également aux États-Unis, on a reporté le moissonnage de nombre de récoltes de maïs ou de colza à l'hiver, ou même complètement abandonné de le faire car elles étaient ruinées. Généralement, on laboure et on étend l'engrais en automne. Nous avons peur que tout cela ait lieu au printemps. Tout le monde va demander de l'engrais en même temps, provoquer une pénurie et peut-être faire monter les prix. Nous disons aux agriculteurs de commander l'engrais maintenant; nous le disons à ceux qui peuvent le stocker et qui peuvent accepter financièrement la livraison maintenant. Je pense qu'un certain nombre le font. Je me prépare à rencontrer les dirigeants de l'industrie des engrais le plus tôt possible également.

**M. Gleave:** Monsieur le président, en répondant à M. Horner, le ministre a dit que si les consommateurs canadiens avaient besoin d'un certain produit, ils le placeraient sous licence, et prendraient des mesures de restriction sur l'exportation de cette denrée particulière. Ils s'assureraient de la possibilité d'approvisionnement de la population canadienne.

Le ministre est-il prêt à prendre de telles mesures en ce qui concerne l'industrie des engrais pour qu'elle réponde à tout moment aux besoins des fermiers canadiens? Premièrement, va-t-il prendre des mesures pour s'assurer de l'approvisionnement? Deuxièmement, saisira-t-il le ministère de la Consommation et des Corporations, les enquêtes sur les coalitions du prix de l'engrais? Et le fera-t-il immédiatement, afin que l'on n'abuse pas des agriculteurs, de la même manière que l'on ne doit pas abuser comme il l'a dit il y a une minute ou deux des consommateurs d'autres produits? Est-il prêt à prendre ces deux mesures?

**M. Whelan:** Premièrement, je veux qu'il soit bien clair qu'on ne m'a pas apporté la preuve réelle d'une augmentation du prix . . .

**M. Gleave:** Lorsque vous aurez cette preuve, monsieur le ministre, soit la récolte sera semée, soit elle ne le sera pas. Monsieur le président, je demande au ministre s'il prendra cette mesure maintenant.

**M. Whelan:** . . . et si nous découvrons une véritable preuve, nous prendrons toutes les mesures possibles. D'après ce que nous savons, il n'y a pas pénurie des produits canadiens qui entrent dans les différents genres d'engrais dont l'agriculteur a besoin. C'est dans certains des produits que nous devons importer qu'il y a, d'après ce que l'on nous dit, une certaine pénurie sur le marché. Non, je ne sais pas ce que nous pouvons faire à ce sujet car nous nous les procurons auprès d'autres pays.

Le problème principal que M. Williams vient juste de me rappeler, est celui de la distribution. Cependant, je ne suis pas du tout opposé à faire le même genre de recommandation pour ce produit que je le serais pour tout autre produit, qu'il soit consommé par des agriculteurs ou par des citoyens, s'il y a la preuve irréfutable qu'il y a une injustice.

[Text]

**Mr. Gleave:** We had the Minister's colleague, Mr. Gray, here a short while ago and he stated it appears that gains in farm prices continued to be a major factor in retail food price increases throughout the early weeks of 1973. Then the Minister of Agriculture said in his statement that he is telling the people of Canada just how big a bargain food is in Canada. Where is the big bargain? Is it at the farmer's gate or on the supermarket shelves? I think the Minister should clarify this point and I think he should clarify whether he agrees with the statements made by the Minister of Consumer and Corporate Affairs.

**Mr. Whelan:** First of all I want to make it quite clear that I did not hear the Minister of Consumer and Corporate Affairs make his presentation nor have I had time to read it. But I want to say this: some farm prices have gone up and some farmers are perhaps getting a better deal. They are catching up with some of the products but this is not true of all farm products. I do not know whether there is an unwarranted mark-up between the prices the farmer is getting and the consumer paying but I think you and I agree that some prices that farmers are getting right now are fair.

**Mr. Gleave:** Mr. Chairman, is the Minister of Agriculture for Canada telling this Committee he does not know the nature of the mark-up that occurs between the time the food leaves the farmer's gate and it is sold? Is the Minister telling the Committee he does not know?

**M. Whelan:** Mr. Chairman, if I knew all the answers about these mark-ups there would not be a need at all for this Committee. I am hopeful that you will find these answers. We could use them to good advantage, not only for the farmer but for the consumer too.

**Mr. Gleave:** Mr. Chairman, we have had investigations before, but the purpose here is to find out what the real problem is. I am very pleased that the Minister came before this Committee and said that he is in favour of the farmers getting an adequate price. So am I, as a farmer; but it is not good enough for the Minister to come in here and say he does not know what is happening to food after it leaves the farmer. That should be the concern of the Department of Agriculture in Canada; it should be one of its primary concerns to see that the Canadian people are well fed at as low a cost as is possible consistent with an adequate return to the producer.

I can put before the Minister, for instance, a study on cheese in Ontario which showed that the market at Belleville in 1971 advanced very sharply for Cheddar cheese while at the same time the Ontario Milk Marketing Board was guaranteeing the raw product to the cheese factories at a stable price. Am I right?

**Mr. Whelan:** You are right.

**Mr. Gleave:** All right then, does it not concern the Minister that the Canadian people are paying an outrageous price for cheese at the same time as they are subsidizing the dairy industry to keep it in a healthy condition? I think some of these answers should be brought to this Committee. I do not think we are prepared to accept such a situation. I have graphs and papers here and I can quote to the decimal point. I can send the graphs right over to the Minister to document the position with regard to cheese.

[Interpretation]

**M. Gleave:** Il y a quelques instants, le collègue du ministre, M. Gray, était parmi nous et il a dit qu'il apparaissait que les gains des prix agricoles ont continué à jouer un rôle principal dans les augmentations des prix de l'alimentation de détail au cours des premières semaines de 1973. Ensuite, le ministre de l'Agriculture dit à la population du Canada que l'alimentation est une bonne affaire au Canada. Pour qui? Pour les agriculteurs ou pour les supermarchés? Je pense que le ministre devrait être un peu plus clair et il devrait également nous dire s'il est d'accord avec les déclarations faites par le ministre de la Consommation et des Corporations.

**M. Whelan:** Premièrement, je veux que vous sachiez bien que je n'ai pas entendu le ministre de la Consommation et des Corporations faire son exposé ni que je n'ai eu le temps de le lire. Cependant, je veux dire ceci: certains prix agricoles ont augmenté et certains agriculteurs font peut-être de meilleures affaires. Ils font du profit avec certains produits, mais cela n'est pas vrai de tous les produits agricoles. Je ne sais pas s'il y a une différence injustifiée entre le prix de vente de l'agriculteur et ce que paie le consommateur, mais je pense que vous êtes d'accord avec moi pour dire que certains des prix que les agriculteurs obtiennent maintenant sont justes.

**M. Gleave:** Monsieur le président, le ministre de l'Agriculture du Canada nous dit qu'il ne connaît pas l'amplitude de la différence qui se produit entre le moment où le produit quitte la ferme et celui où il est vendu. Le ministre nous dit-il qu'il ne la connaît pas?

**M. Whelan:** Monsieur le président, si je connaissais toutes les réponses à propos de ces différences ce Comité n'aurait pas du tout sa raison d'être. J'espère que vous trouverez ces réponses. Nous pourrions en tirer grand profit, non seulement à l'avantage de l'agriculteur mais à celui du consommateur également.

**M. Gleave:** Monsieur le président, il y a déjà eu des enquêtes, mais ce que nous nous proposons ici c'est de cerner le véritable problème. Je suis heureux que le ministre se soit présenté devant ce comité et ait dit qu'il favorise un meilleur prix pour les agriculteurs. Je le suis aussi, en tant qu'agriculteur; mais il est insuffisant que le ministre vienne ici et nous dise qu'il ne sait pas ce qui se passe après que les denrées aient quitté la ferme. Le ministère de l'Agriculture du Canada devrait s'en préoccuper; une de ses préoccupations principales devrait être de veiller à ce que la population canadienne soit bien nourrie pour le moins cher possible tout en assurant des revenus équitables aux producteurs.

Je peux présenter au ministre, par exemple, une étude sur le fromage en Ontario qui a montré que le marché à Belleville en 1971 a progressé très nettement pour le fromage Cheddar alors qu'en même temps l'Office de commercialisation du lait de l'Ontario garantissait la matière première aux fabriques de fromage à prix stable. Est-ce exact?

**M. Whelan:** C'est exact.

**M. Gleave:** Bon. Par conséquent, que la population canadienne doive payer à prix exorbitant pour le fromage alors qu'elle subventionne l'industrie laitière pour la maintenir dans une situation saine, ne concerne-t-il pas le ministre? Certaines de ces réponses devraient être communiquées au Comité. Je ne pense pas que nous soyons prêts à accepter une telle situation. J'ai avec moi des graphiques et des documents et je peux être précis aux décimales près. Je peux faire parvenir ces graphiques au



[Texte]

[Interprétation]

ministre pour qu'il se renseigne en ce qui concerne le fromage.

**Mr. Whelan:** We have them too.

**M. Whelan:** Nous les avons également.

**Mr. Gleave:** Well, thank you. I asked you a few minutes ago and you said you did not.

**M. Gleave:** Bien, je vous remercie. Je vous l'ai demandé il y a quelques minutes et vous m'avez dit que vous ne les aviez pas.

• 1210

**Mr. Whelan:** We have background statistics here that show the changes in these prices, etc. I thought you meant: do I have them off the top of my head here today. I do not have them off the top of my head but they are certainly available. We know what a farmer is getting for him milk which goes into cheese and what it costs him to produce that milk. But are you going to tell me that you have all the figures and prices on every type of cheese that is produced for export or domestic sales, and that you expect me to sit here and give you every little difference in price between the producer and the consumer?

**M. Whelan:** Nous avons des statistiques qui montrent les changements en matière de prix, etc. Je crois que vous pensiez que je pourrais vous les citer de tête ici aujourd'hui. Je ne saurais le faire, mais je pourrais certainement vous les communiquer. Nous savons ce que le fermier reçoit pour le lait qu'il transforme en fromage, et nous savons le prix de revient de ce lait. Mais allez-vous me dire que vous avez tous les chiffres et les prix concernant chaque sorte de fromage produit pour l'exportation ou le marché domestique, et que vous espérez que je vais vous donner toutes les différences de prix entre le producteur et le consommateur?

**Mr. Gleave:** Mr. Chairman, I made my position clear. I am not prepared to accept that the Minister of Agriculture for Canada comes into this Committee and leaves the impression that he really does not care very much what happens to the consumer in Canada.

**M. Gleave:** Monsieur le président, j'ai dit clairement quelle était ma position. Je ne suis pas prêt à accepter que le ministre de l'Agriculture du Canada s'adresse à ce Comité en laissant l'impression qu'en réalité il se soucie fort peu du consommateur canadien.

**Mr. Whelan:** That is not what I said at all.

**M. Whelan:** Je n'ai absolument rien dit de la sorte.

**Mr. Gleave:** Mr. Chairman, I do not particularly want to argue and quibble with the Minister. However, let me put it directly to him. Will he or his department ask the Department of Consumer and Corporate Affairs to get the answers to these things? Is he prepared, following up questions that I asked Dr. Ostry, to ask Statistics Canada to find out what actually happens when a marketing board is marketing products so that we would know instead of having to deal with innuendoes? Is the Minister prepared to ask those two agencies to do a job on behalf of Canadians?

**M. Gleave:** Monsieur le président, je n'ai pas l'intention de discuter ou de me quereller avec le ministre. Cependant, permettez-moi d'être franc. Le ministre a-t-il l'intention de demander au ministère de la Consommation et des Corporations les réponses aux questions posées? A la suite des questions que j'ai posées à M<sup>me</sup> Ostry, est-il prêt à demander au Bureau fédéral de la statistique de dire ce qui se produit effectivement lorsqu'une commission commercialise des produits, afin que nous soyons au courant au lieu de nous contenter d'insinuations? Le ministre est-il prêt à demander à ces deux organismes de faire une enquête au nom des Canadiens?

**Mr. Whelan:** Yes, I am. I stated earlier regarding statistics, what I thought about them, and how outdated they were by the time that we received them, in most instances. I want to repeat what I said. In the first instance, I said that if the prices are too high at the consumer level, our farmers want to know about that. As long as farmers are making a reasonable profit on their produce, their interests lie in expanding sales and production. Any price increases that discourage consumers hurt the farmer so we are just as interested as you are in this study—I know I am as Minister of Agriculture—and I repeat that we would not even be setting up this Committee if we knew every answer on every improper mark-up that exists. I am sure that you would not be on this Committee if you knew all the answers to this.

**M. Whelan:** Oui, je suis prêt à le faire. A propos des statistiques, j'ai dit auparavant ce que j'en pensais, montrant comme elles étaient la plupart du temps dépassées lorsque nous les recevions. Je voudrais répéter ce que j'ai dit. Avant tout, j'ai déclaré que si les prix sont trop élevés au niveau de la consommation, nos producteurs veulent être tenus au courant. Dans la mesure où les agriculteurs peuvent réaliser des bénéfices raisonnables, leur intérêt est d'augmenter les ventes et la production. Toute augmentation de prix qui décourage le consommateur va à l'encontre des intérêts de l'agriculteur, et c'est la raison pour laquelle nous sommes aussi intéressés que vous à cette étude—je sais, en tant que ministre de l'Agriculture—que nous ne mettrions pas en place ce Comité si nous connaissions toutes les réponses aux augmentations de prix existantes. Je suis sûr que vous ne seriez pas à ce Comité si vous en connaissiez également les réponses.

**Mr. McGrath:** For what did you pay \$7 million to the Prices and Incomes Commission?

bom. mcgrath: Pour quelle raison avez-vous versé 7 millions de dollars à la Commission des prix et des revenus?

**Mr. Whelan:** I think our desires, our wishes and our wants are the same. We want to find out the facts.

**M. Whelan:** Il me semble que nos désirs, nos souhaits et nos exigences sont identiques. Nous désirons découvrir les faits.

[Text]

**The Chairman:** Mr. Boisvert.

**M. Boisvert:** Monsieur le président, si je me réfère à la page 8 du texte de présentation du ministre, je me demande si le ministre ne se réjouit pas un peu trop du fait que les consommateurs canadiens ne consacrent que 19 p. 100 de leurs revenus à l'achat d'aliments, comparativement à un pourcentage supérieur dans certains pays de l'Europe. Je me demande, moi, si ce n'est pas plutôt à cause du fait qu'une fois les autres dépenses du budget faites, les consommateurs canadiens se retrouvent avec un revenu minimum pour assurer leur alimentation, et à ce titre, je me demande si ces statistiques ne sont pas un peu faussées. Quand on a payé les dépenses incompressibles, c'est-à-dire les dépenses pour le loyer, pour l'auto, pour les réparations mineures de la maison, souvent il ne reste qu'un revenu très, très mince à consacrer à l'alimentation et ce pourcentage de 19 p. 100, indique peut-être, s'il n'est pas plus haut, que les revenus des Canadiens ne sont pas suffisamment élevés. Ne pensez-vous pas, monsieur le ministre, que dans ce sens-là, ces statistiques ne pourraient pas être un peu faussées?

**Mr. Whelan:** I did state in my presentation that we were vitally concerned about those people on pensions, and others, or we would not even have any views on the cost of living. I wish to point out that our dollar, regardless of who has it in Canada, will buy more food here than it will in these other countries. I am sure that the Minister responsible for housing or the Minister of Consumer and Corporate Affairs can give you more accurate figures on other commodities that people buy—housing, etc.—than I can, but the facts are that a dollar in Canada buys more food than it would in these other countries. About one-third of our population is caught in this bind but the other two-thirds of our population can well afford the food costs. I stated in my presentation that somebody must look after these other people. But do not look to the agricultural industry or the farmers themselves to carry this whole load on their back. Let us make our whole Canadian society look after these people in the lower income brackets and with fixed incomes. But let us make sure our farming population remains productive by giving them some desire to produce, namely a proper return. This is what I was pointing out.

• 1215

**Mr. Murta:** Further to Mr. Gleave's question, the Minister of Consumer and Corporate Affairs stated this morning in his presentation that the largest percentage of price increases at the retail level between December 1972 and January were for eggs, beef and some fresh vegetables. Then, as has been mentioned before, he goes on to say that gains in farm prices continue to be a major factor in the food retail price increase. Since there seems to be, at least to my way of thinking, quite a wide discrepancy between what the Minister of Agriculture is saying and what the Minister of Consumer and Corporate Affairs has been saying on this item, what kind of liaison, if any, is there between the two departments on food and agricultural farm prices?

**Mr. Whelan:** I have not seen the statement in question. I understand it was delivered to my office this morning but I did not see it, nor did I have time to study it. However, there cannot help but be some pass-on of the increase in the price of eggs this year. You mentioned, in particular, the months of January and December. You know, you can

[Interpretation]

**Le président:** Monsieur Boisvert.

**Mr. Boisvert:** Mr. Chairman, if I refer to page 8 of the Minister's submission, I am wondering whether the Minister is not pleased with the fact that the Canadian consumers spend only 19 per cent of their incomes to buy food compared with a superior percentage in some European countries. I am asking myself whether it is not due to the fact that when the other expenses have been made the Canadian consumers are only left with a minimum income to buy food, and that is the reason why I ask whether those statistics are really correct. When all other expenses have been made, that is to say expenses for rent, for cars, for minor repairs in the house, more than often there is only a very low income left to buy food products and if that percentage of 19 per cent is so low it is perhaps due to the fact that the Canadian incomes are insufficiently high. Do you not think, Mr. Minister, that in that case those statistics are not really correct?

**M. Whelan:** J'ai dit que nous nous intéressions avant tout aux personnes retraitées, et aux autres, sinon nous n'aurions absolument aucune opinion à propos du coût de la vie. Je veux souligner le fait que notre dollar, peu importe qui le possède, permet d'acheter davantage de produits alimentaires que dans ces autres pays. Je suis sûr que le ministre responsable du Logement, ou le ministre de la Consommation et des Corporations, seraient plus à même de vous donner des chiffres précis concernant les produits que les gens achètent, les logements etc.. Mais le fait est que le dollar canadien permet d'acheter davantage de produits alimentaires que ce ne serait le cas dans ces autres pays. Il n'est ici question que d'un tiers de nos concitoyens, les deux autres tiers pouvant se permettre les augmentations de prix alimentaires. J'ai dit qu'il fallait que nous nous occupions de ces personnes. Mais n'attendez pas du secteur agricole ou des agriculteurs eux-mêmes qu'ils assument intégralement cette tâche. Faisons en sorte que toute la société canadienne veille sur les personnes aux revenus les plus faibles ou fixes. Faisons également en sorte que nos agriculteurs soient productifs, en les incitant à produire, c'est-à-dire en leur permettant des bénéfices acceptables. Voilà ce que je voulais dire.

**M. Murta:** Je reprends l'intervention de M. Gleave. Le ministre de la Consommation et des Corporations a déclaré ce matin que les principaux pourcentages d'augmentation des prix au niveau du détaillant, entre décembre 1972 et janvier concernaient les œufs, le bœuf et les primeurs. Ensuite, comme on l'a mentionné auparavant, les bénéfices réalisés sur les prix agricoles sont le facteur principal de l'augmentation des prix alimentaires au niveau du détaillant. Comme il me semble exister des divergences importantes entre les propos du ministre de l'Agriculture et celui de la Consommation et des Corporations, quel lien y a-t-il s'il en existe, entre ces deux ministères en matière de prix agricoles et alimentaires?

**M. Whelan:** Je n'ai pas vu les déclarations que vous mentionnez. Il me semble qu'elles ont été transmises ce matin à mon bureau, je ne les ai pas vues et n'ai pas eu le temps de les étudier. Toutefois, l'augmentation du prix des œufs ne saurait être que temporaire cette année. Vous avez mentionné en particulier les mois de janvier et de



*[Texte]*

use figures to prove anything you want. But you and I both know that the farmers at that time last year were not making any profit out of eggs. I had a farmer in my constituency office on Saturday morning who, in the year 1971, lost \$22,000 and, in the year 1972, lost \$10,000 plus. He never had a mortgage on his farm before but he now has a \$35,000 mortgage on his poultry operation. This man is in his early fifties.

I am trying to stress that these people must get a proper return for their egg production, and for two years running most of them lost money. Even at the prices they are getting today, with increases in protein and feed, they are still not going to become millionaires overnight on their egg production. And eggs are cheaper, as I say, here in Canada then they are in the United States.

**Mr. Murta:** Because of supply and demand, and the developing shortage in feed grains at the present time, do you foresee for the next 12 months a steady rise in prices paid to producers?

**Mr. Whelan:** Each province has its own egg marketing board which works in conjunction with the national board and they can increase production and quotas and advise their people in this connection. You also mentioned a shortage of feed. According to the figures we have been given, there is no shortage of feed in Canada. There may be some who feel there is a shortage of protein on the world market and everybody is speculating on the bidding for this, but I know of no one who has been refused a shipment of protein for a livestock or poultry venture that he may be carrying on. However, we feel there will be no scarcity of eggs for human consumption in Canada, even at the present production rate.

**Mr. Murta:** The Minister alluded to marketing boards this morning. Is there consumer representation on the National Farm Products Marketing Council at the present time?

• 1220

**Mr. Whelan:** The law says that 50 per cent must be farmers—there are still three vacancies on the board—so they could come from nearly any walk and way of life.

**Mr. Murta:** Is there going to be consumer representation on the board?

**Mr. Whelan:** I think this is a two-way street. As long as we get representation for farmers on other boards that affect farmers' income, etc., they can only have some say about what happens to farmers or the products they buy. I think it would be good having an advisory board of consumers. It would be wonderful because I am sure they would get an education that many of them do not have today about costs farm production today.

**Mr. Murta:** To add to that though, would it be good in the interests of agriculture as far as the producer is concerned, and right through the whole line, if there were consumer representation on that board so they could at least have some input into national marketing legislation as such?

*[Interprétation]*

décembre. Vous savez que l'on peut prouver n'importe quoi avec des chiffres. Mais vous et moi savons que les fermiers l'an dernier à la même époque n'ont réalisé aucun bénéfice sur les œufs. Samedi matin se trouvait dans mon bureau un fermier de ma circonscription qui en 1971 a perdu \$22,000 et en 1972 en a perdu plus de 10,000. Jusqu'à présent il n'y avait aucune hypothèque sur son exploitation, mais maintenant il en existe une de \$35,000 sur son élevage de volailles. Il est en outre âgé d'un peu plus de 50 ans.

J'essaie de faire remarquer que ces personnes doivent réaliser des bénéfices acceptables sur leur production d'œufs, et au cours des deux dernières années la majorité d'entre eux ont connu des déficits. En dépit des prix qu'ils obtiennent aujourd'hui et en raison de l'augmentation en protéine et en grain, la production d'œufs ne leur permettra pas de devenir millionnaires du jour au lendemain. Comme je l'ai dit, les œufs sont meilleur marché au Canada qu'aux États-Unis.

**M. Murta:** En raison de l'offre et de la demande et du manque croissant de provendes à l'heure actuelle, prévoyez-vous pour l'année à venir une augmentation continue du prix versé aux producteurs?

**M. Whelan:** Chaque province a sa propre commission de commercialisation des œufs qui travaille en collaboration avec la commission nationale. Elles peuvent augmenter la production et les quotas et conseiller en conséquence leurs producteurs. Vous avez également parlé d'un manque de provendes. Les chiffres que l'on nous a transmis n'indiquent aucun manque de la sorte au Canada. Sans doute y a-t-il des gens qui parlent d'un manque de protéine sur le marché mondial et chacun spéculé sur les offres possibles, mais je n'ai aucune exemple de personnes à qui l'on aurait refusé les protéines nécessaires à un élevage de bovins ou de volailles. Toutefois, nous pensons que les œufs ne manqueront pas sur le marché de la consommation au Canada, même en tenant compte des taux de production actuels.

**M. Murta:** Ce matin le ministre a évoqué les commissions de commercialisation. Les consommateurs sont-ils à l'heure actuelle représentés au Conseil national de la commercialisation des produits agricoles?

**M. Whelan:** La loi stipule qu'à 50 p. 100 la représentation doit être assurée par les agriculteurs, il existe encore trois postes vacants à la commission, ces postes pourraient être comblés par n'importe qui.

**M. Murta:** Les consommateurs seront-ils représentés à cette commission?

**M. Whelan:** Il me semble que c'est une possibilité à double sens. Dans la mesure où les agriculteurs sont représentés dans les autres commissions dont dépende leur revenu, ils peuvent avoir leur mot à dire à propos de ce qui affecte les agriculteurs ou les produits qu'ils achètent. Je pense qu'il serait judicieux de mettre en place une commission consultative des consommateurs. Ce serait merveilleux car ainsi beaucoup auraient enfin une idée de tout ce qui concerne la production agricole d'aujourd'hui.

**M. Murta:** Ainsi, ne serait-il pas dans l'intérêt des agriculteurs, des producteurs, et d'une façon générale judicieux, que les consommateurs soient représentés à cette commission afin d'intervenir dans toute législation relative à la commercialisation?

[Text]

**Mr. Whelan:** I think this is probably true. I stated it publicly before that I am not against this, but again it is a two-way street. I have checked with the National Marketing Council; everything they do is an open book. According to what they showed me it is available for the consumers, for any organization in Canada, to see what they are trying to do. They are holding public meetings at the present time with the turkey producers—and by the way if you were eating turkey in the last two months it went down in price, it did not go up. Those people as a board answer to both the consumers and to the producers now. They know well that if they make a commodity scarce by quotas or by anything else, they are probably going to create an unwanted markup. Again they have no control over imports, so if there are cheaper foodstuffs in some part of the country, you can be sure somebody will be crafty or wise enough to import it to try and break their system.

**Mr. Murta:** What power Mr. Minister, do the boards have in fixing prices as such or do they have powers in that area?

**Mr. Whelan:** They have powers for the inter-provincial trade; the provincial boards have total authority within the provinces. Some of the provinces have not yet established quota production. They are having some problems in some of the provinces where they have not done this at this time.

**Mr. Murta:** Do the boards have power in effect to smooth out—if you want to use that term—price increases?

**Mr. Whelan:** I did not get that.

**Mr. Murta:** Does the board have the powers, if you want to use the term, to smooth out price increases?

**Mr. Whelan:** Yes, after consultation with the provincial people, the national board can make a decision that the price should go up two cents or go down. I believe, if I am correct, that they lowered the price of eggs five cents a dozen this week.

**Mr. Murta:** The board lowered the price of eggs.

**Mr. Whelan:** yes, the national board.

**Mr. Murta:** I see. Could the Minister supply any information to the cost of the National Farm Products? Marketing Board?

**Mr. Whelan:** The cost of the National Farm Products Marketing Board?

**Mr. Murta:** The cost of setting up the board and the cost of operations of the board itself. Will this information be available? I understand your egg board is already in operation; you are having certain hearings this coming week.

**Mr. Whelan:** The egg board will not cost us anything other than the original grant of \$100,000, but this will all be in the estimates. The cost of the National Marketing Council which comes under our jurisdiction, and the egg board are financed by the provincial bodies.

[Interpretation]

**M. Whelan:** C'est probablement exact. J'ai déclaré publiquement que je n'y étais pas opposé, mais c'est à double tranchant. J'ai fait des vérifications avec le Conseil national de la commercialisation; toutes ces activités sont de notoriété publique. Ils m'ont montré que tous les consommateurs, toutes les organisations canadiennes pouvaient connaître ces activités. A l'heure actuelle ils tiennent des séances publiques avec les producteurs de dindes—à propos, vous avez pu noter que le prix de la dinde a diminué. Appartenant à la commission, ces gens répondent à la fois aux consommateurs et aux producteurs. Ils savent pertinemment que s'ils limitent un produit à l'aide de quotas ou d'une autre façon, ils provoqueront certainement des augmentations de prix non désirées. Ils n'exercent aucun contrôle sur les importations, ainsi s'il existe des produits alimentaires meilleur marché dans quelque endroit du Canada, vous pouvez être certains que quelqu'un sera suffisamment ingénieux pour faire des importations et nuire à leur système.

**M. Murta:** Monsieur le ministre, quels sont les pouvoirs du Conseil en matière de prix, s'il existe de tels pouvoirs?

**M. Whelan:** Il supervise les échanges interprovinciaux; les conseils provinciaux ont entière autorité au sein des provinces. Certaines provinces n'ont pas encore établi des quotas de production. C'est la raison pour laquelle elles connaissent certaines difficultés à l'heure actuelle.

**M. Murta:** Les conseils ont-ils le pouvoir d'atténuer, si l'on peut employer l'expression, les augmentations de prix?

**M. Whelan:** Je n'ai pas saisi le sens de la question.

**M. Murta:** Les conseils ont-ils le pouvoir d'atténuer, si l'on peut employer l'expression, les augmentations de prix?

**M. Whelan:** Oui, après consultation avec les provinces, le conseil national peut décider que les prix augmenteront ou diminueront de 2c. par exemple. Il me semble, si je ne fais pas erreur, qu'ils ont diminué le prix de la douzaine d'œufs de 5c. cette semaine.

**M. Murta:** Le conseil a diminué le prix des œufs.

**M. Whelan:** Oui, le conseil national.

**M. Murta:** Je vois. Le ministre peut-il nous donner une idée des dépenses que représente le Conseil national de la commercialisation des produits agricoles?

**M. Whelan:** Les dépenses propres au Conseil national de la commercialisation des produits agricoles?

**M. Murta:** Les dépenses concernant la mise en place et le fonctionnement du conseil lui-même. Ces renseignements sont-ils disponibles? Le conseil chargé de la production d'œufs fonctionne déjà; tiendrez-vous des auditions la semaine prochaine?

**M. Whelan:** Le conseil chargé de la production des œufs ne nous coûtera pas davantage que les \$100,000 qui ont été accordés à l'origine, mais tout cela paraîtra dans les prévisions. Les dépenses du Conseil national de la commercialisation qui dépend de nous, et celles du conseil chargé de la production des œufs sont financées par des organismes provinciaux.



[Texte]

**Mr. Murta:** I see.

**Mr. Whelan:** The grant that we give them will only get them off the ground.

**Mr. Murta:** Right. Mr. Chairman, from my point of view, one of the reasons we have had low prices in Canada, from a producer point of view, is the fact that we have had over the past very inadequate—to say the least—government advising and long range government planning. From a producer point of view at least, this is what has to be done as far as the industry is concerned. We cannot fly on the seat of our pants.

**Mr. Whelan:** I agree with you and I would just like to say this. With the type of government we have in Canada, a federal system, and when you check the different types of legislation that they have from one province to another concerning not only farming but many other ways of life. It is very difficult to plan federally because these programs are so different from one province to another. We can do our best, and this is one of the reasons why I am such a strong proponent of national marketing, because these products are either going to be marketed in Canada or they are going to be exported. As they move across these provincial borders and after they become more under our jurisdiction and our concern and when they go on the export market, this is when we should aid them in every way we can in sales and so on to make sure that we are still competitive in the world market.

• 1225

**Mr. Murta:** Right. I would agree with you as long as the government agencies are extremely careful with the over-regulatory powers that these boards have. We have seen the situation of looking inwardly at ourselves on a national basis and completely ignoring markets that could be ours at least in other parts of the world. In some of the present boards there is no mention whatsoever of expanding markets. The poultry one I think is a good example of that. I see this as one of the big problems with your national marketing boards as such—as long as we force them to go out and find markets and sell on a world market and not look at our own internal situation.

**Mr. Whelan:** I agree with you and that is the way that we are trying to work.

**The Chairman:** Mrs. Morin.

**Mme Morin:** Monsieur le président, on a l'impression, après avoir entendu M. le ministre Gray, que vous vous renvoyez la balle; vous semblez prétendre que les fermiers ont besoin d'une augmentation de prix, alors que M. Gray dit que le prix des œufs, des légumes et du bœuf est responsable de la hausse des prix.

I want to refer to contract farming. I read in a report that came from your office of contract farming, where farmers contract with industry to produce and sell at a pre-arranged price all production from a given acreage. I refer to Mr. Whittaker's comment a while ago. If this is done on a very large scale and the companies hoard the products for a certain number of days or weeks, it is possible to create a shortage of this material and consequently a rise in prices. What are your comments on this?

[Interprétation]

**M. Murta:** Je vois.

**M. Whelan:** Les subventions que nous leur accordons leur permettent tout simplement de démarrer.

**M. Murta:** C'est exact. Monsieur le président, selon moi, l'une des raisons pour laquelle nous avons des prix très bas au Canada, du point de vue des producteurs, est que dans le passé le gouvernement s'est montré pour le moins inefficace en matière de planification à long terme. Du point de vue du producteur c'est ce qui est nécessaire en ce qui concerne ce secteur. Nous ne saurions toujours être tenus à l'impossible.

**M. Whelan:** Je suis d'accord avec vous et je voudrais simplement dire qu'en raison du genre de gouvernement que nous avons au Canada, un gouvernement fédéral, et lorsque l'on examine les différents types de législation d'une province à l'autre non seulement en matière de production agricole mais d'une façon générale... Il est très difficile d'élaborer un plan à l'échelle nationale car ce genre de programmes varie d'une province à l'autre. Nous allons certainement faire de notre mieux et voilà pourquoi je défends si fortement la commercialisation à l'échelle nationale, car ces produits seront soit mis en marché au Canada ou destinés à l'exportation. Au fur et à mesure que ces produits s'acheminent d'une frontière provinciale à l'autre et qu'ils relèvent ainsi de notre juridiction pour être destinés ensuite au marché d'exportation, c'est à ce moment-là que nous devrions faire tout notre possible

pour encourager les ventes afin d'être certains de détenir une position concurrentielle sur le plan international.

**M. Murta:** Bon. Je suis d'accord avec vous à ce sujet du moment que les organismes gouvernementaux sont extrêmement prudents pour ce qui est des pouvoirs non-officiels que possèdent ces commissions. Parfois il nous arrive à l'échelle nationale de nous replier sur nous-mêmes en ignorant complètement le marché que l'on pourrait exploiter dans d'autres parties du monde. Au sein de certaines de ces commissions à l'heure actuelle on ne parle pas du tout de l'expansion que pourraient prendre nos marchés. La commercialisation de la volaille est à mon avis un bon exemple de cet état de choses. C'est sûrement l'un des problèmes majeurs auxquels des commissions nationales de commercialisation auront à faire face, aussi longtemps que nous les forcerons à trouver des marchés à l'extérieur et à vendre leurs produits à l'étranger au lieu de toujours considérer la situation de notre propre pays.

**M. Whelan:** Je suis d'accord avec vous à cet égard et c'est ce à quoi tendent nos efforts.

**Le président:** Madame Morin.

**Mrs. Morin:** Mr. Chairman, after listening to the Minister, Mr. Gray, we are under the impression that you are answering tit for tat. You seem to pretend that farmers made an increase in prices while Mr. Gray declares that the price of eggs, vegetables and beef account for the increase in prices.

J'aimerais parler maintenant de l'affermage. J'ai lu dans un rapport émis par votre bureau quelques lignes sur l'affermage qui consiste en ceci: que ces cultivateurs signent un contrat avec l'industrie pour produire et vendre à des prix fixés d'avance toute la production provenant d'une certaine superficie ensemencée. J'aimerais revenir à l'intervention de M. Whittaker. Si cette technique se fait dans une large mesure et que certaines sociétés mettent en réserve les produits pour un certain nombre de jours ou de semaines, il est possible ainsi de créer une pénurie de ces

[Text]

**Mr. Whelan:** No. Many of the crops grown in my area are on contract and the farmers would not do it any other way. The peaches, the peas, the sweet corn, the tomatoes, the beans, all kinds of different crops are grown this way. Some soybeans are grown on a sort of contract, but not 10 per cent of the farmers are getting the benefit of the high price that you see in soybeans today. Their contracts were for delivery in December, say at \$3—I think they are around \$5.40 today—so very little of that extra increase in price would be going to the farmers. But on the sweet corn these prices are set now. They guarantee to take so much of your production off your field next year, but there are very few of them. I think tomatoes would probably be the most restrictive because it is hard to forecast what that yield is going to be. With sweet corn and peas they come in and take everything off the field by big mechanical harvesters. Farmers are so anxious to have those contracts because they give them the same type of security. They know at least one year ahead what they are going to get if they get a good crop. But it does not allow them to hoard. This is mostly done in the processing industry, if you check the records. The only reason some of these people are probably making a little more money on their canned produce again this year is that in all the northern hemisphere where similar crops are produced, production was down this year. In Southwestern Ontario, tomatoes and many of these crops suffered frost damage and their yield in many cases was not any more than a quarter of the normal crop. Some farmers still harvested at a tremendous loss.

**Mrs. Morin:** Second question. What about the price mark-up on these products?

**Mr. Whelan:** Farmers have nothing to do with that, and the processor has very little to do with that either. That is generally distributed by a brokerage house to the supermarkets. We have been following the prices fairly closely. We eat groceries at home too, you know, and we buy in the supermarket but there has not been that unwanted mark-up in most prices. I am not saying that some of them—I had a man bring it to my attention on the way into the meeting today that he paid eight cents more a can for grape juice than he did two weeks ago, or something. The farmer did not get an increase from that, because most grapes are grown under contract for the processors.

• 1230

We have charts, Mr. Chairman, that will show the percentage the farmer gets out of the retail dollar. It is in between there and what the consumer . . .

**Mrs. Morin:** It is not at the level of the farmer. It is at the level of the producer.

[Interpretation]

produits et par conséquent une augmentation des prix. Qu'en pensez-vous?

**M. Whelan:** Non. De nombreux produits cultivés dans ma région sont affermés et les cultivateurs ne voudraient pas qu'il en soit autrement; les pêches, les poires, le maïs, les tomates, les haricots, toutes sortes de produits divers sont cultivés de cette façon. Certaines des superficies ensemencées de soja le sont sous contrat mais au maximum 10 p. 100 des cultivateurs de soja, à l'heure actuelle, qui tirent profit de l'augmentation des prix. Selon les contrats qui les lient, on exigeait la livraison de leurs produits en décembre, disons à \$3, ou plutôt à environ \$5.40 à l'heure actuelle, de sorte que les cultivateurs ne peuvent tirer que très peu de bénéfice de cette augmentation extraordinaire des prix. Pour ce qui est du maïs sucré à l'heure actuelle des prix ont été fixés. Selon ce contrat les cultivateurs sont sûrs qu'une partie de leur production sera vendue l'année suivante mais il y a très peu de cultivateurs dans ce cas-là. A mon avis ce sont les cultivateurs de tomates qui ont le plus de difficultés car il est difficile de prévoir la récolte. Pour ce qui est du maïs et des petits pois, la récolte se fait au moyen de lourdes moissonneuses-lieuses. Les cultivateurs aiment beaucoup ce genre de contrat, car cela leur donne une certaine sécurité. Ils savent au moins un an à l'avance les sommes qu'ils obtiendront si leur récolte est bonne. Mais cela ne leur permet pas de mettre des produits en réserve. Cela se fait principalement dans l'industrie de la fabrication et les dossiers l'attestent. La seule raison pour laquelle certaines de ces personnes ont obtenu un peu plus d'argent cette année encore pour leurs produits en conserve est le fait que dans tout l'hémisphère nord américain où des cultures semblables existent, la production en général était à la baisse cette année. Dans le sud-ouest de l'Ontario les tomates et de nombreux autres produits ont souffert du gel et les récoltes dans bien des cas n'atteindraient pas plus d'un quart d'une récolte normale. Certains cultivateurs ont quand même moissonné mais au prix d'un énorme déficit.

**Mme Morin:** Deuxième question. Que dire de la majoration des prix de certains produits?

**M. Whelan:** Les cultivateurs n'ont rien à voir là-dedans pas plus que ceux qui transforment les produits. En règle générale, ces produits sont distribués par une maison de courtage aux supermarchés. Nous avons soigneusement étudié les prix dernièrement. Nous mangeons aussi des produits d'épicerie à la maison; nous les achetons dans les supermarchés mais nous avons constaté que cette majoration n'affecte pas encore la plupart des produits. Je ne veux pas dire que certains d'entre eux, —quelqu'un a attiré mon attention ce matin lorsque j'arrivais à la réunion et m'a dit qu'il payait cette semaine huit cents de plus pour une boîte de jus de raisin que la semaine passée, à

peu de choses près. Mais l'agriculteur n'a pas reçu d'augmentation, car la plus grande partie de la production de raisins est vendue avant la saison en vertu d'un contrat passé avec le transformateur.

Nous avons des tableaux, monsieur le président, qui montrent le pourcentage que l'agriculteur retire du dollar de marchandises vendues au détail. C'est entre cette étape et le prix que paie le consommateur . . .

**Mme Morin:** Ce n'est pas au niveau de l'agriculteur, mais au niveau du producteur.



[Texte]

**Mr. Whelan:** It goes to the industry, to one part of it or another, in the figures that we have.

**Mrs. Morin:** Thank you.

**The Vice-Chairman:** Is it the wish of the Committee that the document be printed as an appendix?

**Mr. Whelan:** Do you want that document?

**The Chairman:** Is it the wish of the members?

**Mr. McGrath:** Well certainly, especially since you tried to kid us earlier.

**Mr. Whelan:** I would not do that, Mr. McGrath, and you know it.

**Mr. Lawrence:** Instead of making a Rotary Club speech.

**An hon. Member:** These are not the farmers of Essex County you are talking about.

**Mr. Whelan:** The farmers in Canada are no different where they are. I like talking to real farmers, too.

**Mr. Saltzman:** Mr. Minister, last night an agreement was reached on the value of the American currency. Have you had a chance to examine what those changes in currency values are going to do to consumer prices in Canada?

**Mr. Whelan:** I do not pretend to be an expert on high financing, but imports will be cheaper if the dollar does not drop. It all depends on what our dollar does in Canada. I would have been better informed if I had been in the Cabinet meeting that is taking place this morning while we are here. This is one of the things I understand they were going to discuss this morning in Cabinet.

**Mr. Saltzman:** What advice are you receiving on what is going to happen?

**Mr. Whelan:** The best advice from the economists and non-economists we have in both Agriculture and Finance.

**Mr. Saltzman:** What are they saying, though?

**Mr. Whelan:** I think it is too early to say. I think there is a lot of speculation on this. Food prices could be in a better position if our dollar does not reach the same level as the American dollar.

**Mr. Saltzman:** So you think this may in fact reduce food prices in Canada?

**Mr. Whelan:** I could not guarantee that, and I do not think anybody could. It all depends on what products you are talking about. The citrus fruits were brought up before. There is no tariff on fresh citrus fruits. There is on some of the concentrates we bring in. But grapefruit, for instance, comes in duty free.

**Mr. Saltzman:** What has been happening in the last few months in our exports of food? Have we been increasing our export of food?

**Mr. Whelan:** Other than cereals, no. But cereals have shown a tremendous increase.

**Mr. Saltzman:** But we have not been exporting meat in any quantity.

[Interprétation]

**M. Whelan:** Cela va à une partie ou l'autre de l'industrie, selon le chiffre.

**Mme Morin:** Merci.

**Le vice-président:** Si le Comité le désire, le document en question pourrait peut-être être ajouté en annexe.

**M. Whelan:** Voulez-vous ce document?

**Le président:** Les membres du Comité le désirent-ils?

**M. McGrath:** Mais certainement, puisque vous avez déjà essayé de nous avoir.

**M. Whelan:** Je ne le ferais certainement pas, monsieur McGrath, et vous le savez.

**M. Lawrence:** Au lieu de faire des discours bons pour le club Rotary...

**Une voix:** Vous ne parlez pas aux agriculteurs du comté d'Essex.

**M. Whelan:** Les agriculteurs canadiens ne sont nullement différents. J'aime aussi parler aux véritables agriculteurs.

**M. Saltzman:** Monsieur le Ministre, un accord a été conclu hier soir sur la valeur des devises américaines. Avez-vous eu la possibilité d'examiner dans quelle mesure ces changements des valeurs paritaires vont influencer les prix à la consommation au Canada?

**M. Whelan:** Je ne veux pas me faire passer pour un expert silencieux, mais les exportations seront meilleur marché si la cote du dollar ne tombe pas. Tout dépend de notre dollar canadien. J'aurais été mieux informé si j'avais assisté à la réunion du Cabinet qui a lieu pour le moment. C'est, je pense, l'une des choses qui va se discuter ce matin au Cabinet.

**M. Saltzman:** Quels sont les avis que l'on vous donne à propos des événements qui vont se produire?

**M. Whelan:** Les meilleurs avis possibles émanant des économistes et des autres experts en matière agricole et financière.

**M. Saltzman:** Que disent-ils?

**M. Whelan:** Je pense qu'il serait prématuré de le dire. La question fait l'objet d'énormément de spéculations. Les prix des aliments seraient meilleurs si notre dollar n'atteignait pas le niveau atteint par le dollar américain.

**M. Saltzman:** Vous pensez donc que cette situation pourrait contribuer à réduire le prix des aliments au Canada?

**M. Whelan:** Je ne puis pas le garantir, pas plus que quiconque d'ailleurs. Tout dépend du produit en cause. On a évoqué le cas des agrumes. Les agrumes frais ne sont soumis à aucun numéro tarifaire. Mais ce n'est pas le cas de certains concentrés que nous importons. Mais les pamplemousses, par exemple, entrent en franchise.

**M. Saltzman:** Que s'est-il passé au cours des derniers mois sur le plan de nos exportations de produits alimentaires? Ont-elles augmenté?

**M. Whelan:** A part les céréales, non. Mais les céréales ont connu une augmentation énorme.

**M. Saltzman:** Mais nous n'avons pas exporté de quantités considérables de viande.

[Text]

**Mr. Whelan:** We are exporting quite a bit of meat. We export meat to Europe, but less than last year.

**Mr. Saltsman:** You are saying there has not been any increase.

**Mr. Whelan:** No.

**Mr. Saltsman:** May I ask you something about the food stocks? Earlier today we received some information that was quite disturbing, that there is hoarding going on and that people are keeping stocks in anticipation of a wage and price policy at the wholesale level.

I just looked through a table you provided on background statistics. It is Table 4, and is headed "Stocks of Selected Food Commodities". It seems as though food stocks in 1973 have actually declined rather than increased. There does not seem to be any evidence of hoarding from this particular table. Could I have your comment on that?

**Mr. Whelan:** I think we must first of all take into consideration the different stocks that are affected by crops. It has been stated in the House that the reason we did not have more dairy production was because quotas were not increased. This is not so. Quotas were increased 7.7 per cent, but dairy production in western Quebec and eastern Ontario went down on an average of about 14 per cent. Because of weather conditions the cows just did not give the milk to create the products. Maybe Mr. Williams would be in a better position to answer this question about the stocks we have on hand.

• 1235

**Mr. Williams:** It is impossible to be specific in respect to any particular commodity. In general the stocks of foods in Canada—and that is why we introduced this table into the evidence presented this morning—as of the first of January 1973 are lower than has been the case in recent years.

**Mr. Saltsman:** In other words, you have no evidence of food hoarding.

**Mr. Williams:** Not at the wholesale level or the commercial level. We have no evidence at any level.

**Mr. Saltsman:** Mr. Minister, do you have an opinion on why food prices are as high as they are to the consumer? You have given us a lot of facts and figures and it is very difficult to know what kind of conclusions to draw from them, as frank as you are being with us, of course, Mr. Minister.

**Mr. Whelan:** I do not agree that the question concerns all food costs. Some have gone down, as I stated earlier; concentrated orange juice, turkeys and bananas have gone down in the last two months. So how do you measure this? Another factor is that the people who have the money set the buying trends and we tell our people on television and everywhere else that red brand meat is the thing to buy. We have had another table prepared on how to buy a very nutritious dinner, breakfast and supper in the city of Ottawa. We did it at three different levels to stay within the proper . . .

[Interpretation]

**M. Whelan:** Nous en exportons. Nous en exportons en Europe, mais moins que l'an dernier.

**M. Saltsman:** Vous dites qu'il n'y a pas eu d'augmentation.

**M. Whelan:** Non.

**M. Saltsman:** J'aimerais vous poser une question à propos des stocks de produits alimentaires. Nous avons reçu au début de la journée certains renseignements assez troublants selon lesquels il y aurait une certaine tendance de la part de la population à faire des stocks en prévision d'une politique des prix et salaires au niveau du commerce de gros.

Je viens d'examiner un des tableaux que vous nous avez fournis à propos des statistiques générales. Il s'agit du tableau 4 qui est intitulé «Stocks des denrées alimentaires choisies». Il me semble cependant que les stocks de denrées alimentaires en 1973 ont en fait diminué plutôt qu'augmenté. Ce tableau ne semble pas particulièrement montrer qu'il y aurait une tendance à la constitution de stock. Qu'en pensez-vous?

**M. Whelan:** Je pense que nous devons tout d'abord tenir compte des différents stocks qui sont influencés par les récoltes. On a dit à la Chambre que la raison pour laquelle notre production laitière n'est pas plus importante est que les contingentements n'ont pas été accrus. Ce n'est pas le cas. La hausse des quotas a été de 7.7 p. 100 mais la production laitière dans l'ouest du Québec et l'est de l'Ontario a diminué en moyenne de 14 p. 100. A cause des conditions climatiques les vaches n'ont pas donné assez de lait pour qu'on puisse le transformer en produits laitiers. M. Williams serait peut-être dans une meilleure position

pour répondre à cette question au sujet des contingentements qui nous intéressent.

**M. Williams:** Il est impossible d'être précis pour quelque denrée que ce soit. En général les contingentements imposés sur les produits—et voilà pourquoi nous avons versé au procès-verbal de ce matin le tableau en question—à compter du 1<sup>er</sup> janvier 1973 sont moins élevés qu'ils l'ont été au cours des récentes années.

**M. Saltsman:** Autrement dit, rien ne prouve qu'on accumule des réserves de denrées alimentaires.

**M. Williams:** Ni au niveau des grossistes ni au niveau des détaillants. Nous n'avons aucune preuve à quelque niveau que ce soit.

**M. Saltsman:** Monsieur le ministre, savez-vous pourquoi le prix des aliments sont si élevés au niveau du consommateur? Vous nous avez donné beaucoup de faits et de chiffres et il est très difficile d'en tirer des conclusions quoique, naturellement, vous ayez parlé franchement.

**M. Whelan:** Je ne crois pas que nous devons nous intéresser au prix de tous les produits alimentaires. Certains d'entre eux ont augmenté comme le concentré de jus d'orange; par contre le prix de la dinde et de bananes a diminué au cours des derniers mois. Comment alors peut-on définir une telle situation? Il faut tenir compte du fait aussi que ce sont les gens qui sont bien nantis qui déterminent les tendances de l'achat et partout à la télévision et à la radio et ailleurs on répète aux gens que le bœuf de marque rouge, c'est ce qu'ils doivent acheter. Nous avons publié un autre tableau pour démontrer comment on pouvait acheter un dîner, un petit déjeuner et un souper très nourrissant à Ottawa. Nous l'avons fait à trois niveaux de revenus différents pour rester dans la limite . . .



## [Texte]

**Mr. Lawrence:** You can go to the subsidized Parliamentary restaurant.

**Mr. Whelan:** Mr. Williams can summarize this program that was done within the last 10 days I think, and I will ask him to do this, but getting back to your original question, it is a world situation with beef. This program could not be all that wrong because it was on CTV . . .

**Mr. Saltzman:** Before we get into a television review, Mr. Minister, I have only a few minutes at my disposal. Can I be somewhat more specific and ask you who is responsible? You are saying it is a world situation. You are saying all prices are not rising. For those products that are rising, even though it is a world situation, where does the responsibility for that increase lie, in your view?

**Mr. Whelan:** On world demand, for most of them. There is a world demand for cereal grains. You cannot foresee a crop failure in Russia, or situations as in Bangladesh and other countries.

**Mr. Lawrence:** Why is it rising faster in Canada than in the States?

**Mr. Whelan:** Because of world demand. They are buying them here. Right now the Russians are scouring the world for grain for next year because they are scared of what is going to happen. It is still a free world, you know.

**Mr. Saltzman:** You are into the Russians now.

**Mr. Whelan:** And all other traders are, from Amsterdam and all over; they are looking and searching everywhere. We have no scarcity here but the world market has put the price up.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** What about the foods we grow here?

**The Chairman:** I am sorry; just one questioner at a time, please.

**Mr. Saltzman:** I will permit her a supplementary on that.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** That is all right.

**Mr. Saltzman:** That is right; why are prices rising more rapidly in Canada than anywhere else on products that we are supposed to be specialists in?

**Mr. Whelan:** But our prices have not gone out of reason in many instances.

**Mr. Saltzman:** I am not asking whether they have gone out of reason. I am asking why they are rising and who is responsible for the rise.

## [Interprétation]

**M. Lawrence:** On peut aussi aller à la cafétéria du parlement qui est subventionnée.

**M. Whelan:** Je demanderai à M. Williams de nous résumer le programme qu'il a mis en place au cours des dix derniers jours et, pour en revenir à votre première question, je dirais que la valeur du bœuf dans l'alimentation est une chose dont on parle dans le monde entier. L'émission de T.V. dont vous parlez ne pourrait pas tout à fait être démentie car elle a été diffusée sur le réseau CTV . . .

**M. Saltzman:** Je ne voudrais pas m'embarquer dans une critique des annonces publicitaires à la télévision, monsieur le ministre, je n'ai que quelques minutes à ma disposition. En essayant d'être plus précis, puis-je vous demander qui est responsable de la situation? Vous parlez de conjoncture internationale; vous dites que ce ne sont pas tous les prix qui augmentent. Pour ce qui est de l'augmentation de certains produits, même si c'est une situation qui se retrouve à l'échelle internationale, à qui en incombe la responsabilité à votre avis?

**M. Whelan:** Tout dépend de l'offre et de la demande pour la plupart des produits à l'échelle internationale. Partout au monde on demande des grains de provende. Et des céréales. On ne peut prévoir une mauvaise récolte en Russie ou une situation telle que celle du Bangla Desh ou d'ailleurs.

**M. Lawrence:** Pourquoi les prix augmentent-ils plus rapidement au Canada qu'aux États-Unis?

**M. Whelan:** A cause de la demande mondiale. A l'heure actuelle les Russes essaient par tous les moyens d'obtenir des céréales et ils en achètent dans notre pays, car ils redoutent la situation qui sera la leur l'année prochaine. Nous sommes toujours dans un monde libre vous savez.

**M. Saltzman:** Que dire des Russes à l'heure actuelle.

**M. Whelan:** Il y a beaucoup d'autres commerçants d'Amsterdam et d'ailleurs qui recherchent des céréales sur le marché un peu partout dans le monde. Il n'y a aucune pénurie de céréales dans notre pays, mais c'est la conjoncture économique mondiale qui a déclenché cette augmentation de prix.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Que dire des produits alimentaires que nous cultivons ici?

**Le président:** Je regrette, il ne peut y avoir plus d'une personne à la fois qui pose des questions, s'il vous plaît.

**M. Saltzman:** Je vais lui permettre de poser une question supplémentaire à ce sujet.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** C'est bon.

**M. Saltzman:** Vous avez raison; pourquoi le prix des produits alimentaires que nous sommes sensé avoir en abondance augmentent plus rapidement au Canada que partout ailleurs?

**M. Whelan:** Mais nos prix ne sont pas déraisonnables dans bien des cas.

**M. Saltzman:** Je ne vous demande pas si ces prix ont beaucoup trop augmenté. Je vous demande pourquoi ils ont augmenté et qui est responsable de cette augmentation.

[Text]

**Mr. Whelan:** Are you suggesting then that we should be producing them at a loss?

**Mr. Saltzman:** I am not suggesting anything. I am asking for your opinion, which you seem to be avoiding giving me.

**Mr. Whelan:** You can be specific on some of these things. The farmers are subjected to price increases that they have nothing to do with whatsoever. So far as that goes, protein is a perfect example of it. This is a world situation. Because the anchovy did not show up off Peru the protein has gone up over 100 per cent.

• 1240

**Mr. Saltzman:** Well, we have done the Russian tour and now we have anchovies in Peru. Mr. Minister, you are not being very helpful to us.

**Mr. Whelan:** You can not live on your own little island in the world by yourself and guarantee this. Even Sweden cannot do it, which you like to cite so often. Check their food rises in price. They just put \$50 million in the budget to assist some of their farmers over there.

**Mr. Saltzman:** Mr. Chairman, the Minister either does not know or does not want to tell us, so I will conclude my questioning.

**Mr. Whelan:** You have a right to your own opinion.

**The Chairman:** Mr. Danforth.

**Mr. Danforth:** Thank you, Mr. Chairman. I would like to ask the Minister whether, in his opinion, there has been in the last few years a constant increase in the cost of production at the producer level.

**Mr. Whelan:** Do you mean the farm level?

**Mr. Danforth:** Input costs at the producer level.

**Mr. Whelan:** Sure. Practically everything he purchases has gone up in price.

**Mr. Danforth:** Can the Minister give me some indication of what that graph might be, or the percentage increase per year?

**Mr. Whelan:** I am sure it is in one of these documents.

**Mr. Williams:** The index of the cost of farm inputs has increased in the past ten years by about 37 per cent. It has been a fairly straightline increase although not absolutely straight in line. I can give you the actual figures year to year. It stands now at around 137 per cent average for 1972.

**Mr. Danforth:** Mr. Chairman, in the view of the Minister, should this input cost be passed along to the purchaser of the products?

**Mr. Whelan:** In some instances the products are within reach of the consumer—some of the dairy products.

What I think galls all of us is when the farmer receives milk increases and they not only pass along the increase that he received, but they pass along over 100 per cent increase to the consumer. I hope the people from Statistics Canada produced these figures and showed the Committee this too.

[Interpretation]

**M. Whelan:** Prétendez-vous alors que nous devrions exploiter ces produits à perte?

**M. Saltzman:** Je n'insinue rien. Je vous demande votre opinion et vous semblez vouloir louvoyer.

**M. Whelan:** Il y a un certain nombre de choses ou de facteurs pour lesquels on peut apporter plus de précisions. Les cultivateurs doivent subir des augmentations de prix pour lesquelles ils n'ont rien à voir. Dans cette optique, les protéines en sont un bon exemple; il s'agit d'une situation mondiale: du fait qu'il n'y a pas eu d'anchois, le prix des protéines au Pérou a monté de plus de 100 p. 100.

**M. Saltzman:** Après la Russie, nous voici au Pérou avec les anchois; monsieur le ministre ceci ne nous aide pas beaucoup.

**M. Whelan:** Vous ne pouvez pas vivre comme Robinson Crusoe sur son île, même la Suède que vous citez si souvent, ne peut pas le faire. Examinez la montée des prix en Suède: on vient d'ajouter 50 millions de dollars au budget pour aider les cultivateurs.

**M. Saltzman:** Puisque le ministre ne veut pas ou ne sait pas, je ne poserai plus de questions.

**M. Whelan:** C'est votre droit.

**Le président:** Monsieur Danforth.

**M. Danforth:** Merci, monsieur le président, j'aimerais savoir, monsieur le ministre, si le coût a grimpé ces dernières années au niveau du producteur.

**M. Whelan:** Voulez-vous dire pour les produits vendus à la ferme?

**M. Danforth:** Le prix des produits à la ferme.

**M. Whelan:** Naturellement, tout ce que le producteur a acheté a pratiquement augmenté.

**M. Danforth:** Est-ce que le ministre pourrait nous indiquer cette courbe ou le pourcentage annuel d'augmentation?

**M. Whelan:** Je suis sûr de le trouver dans un de ces documents.

**M. Williams:** L'indice du coût des produits achetés par les cultivateurs a augmenté ces dernières années d'environ 37 p. 100. Il s'agit d'une augmentation constante bien que la courbe ne soit pas absolument droite. Je puis vous donner les chiffres année par année: cet indice s'établit actuellement à environ 137 p. 100 en moyenne pour 1972.

**M. Danforth:** Monsieur le président, est-ce que M. le ministre pense que ce coût doit se répercuter sur le consommateur?

**M. Whelan:** Dans certains cas, comme pour les produits laitiers, nous atteignons le consommateur.

Je crois que ce qui nous tracasse c'est que lorsqu'il y a des augmentations du lait pour le cultivateur celles-ci ne sont pas seulement transférées telles quelles et avec plus de 100 p. 100 d'augmentation pour le consommateur. J'espère que les fonctionnaires de Statistiques Canada pourront nous fournir ces chiffres et les montrer au comité.



*[Texte]*

**Mr. Danforth:** Mr. Chairman, in view of the Minister's statements this morning, would it be fair to say that the Minister is convinced that this increase in production costs to the primary producer should be passed along to the purchasers of these products? Is that a fair statement? Or does he feel that the producer should assimilate these costs?

**Mr. Whelan:** No. As I stated earlier in my talk, if a producer is not compensated for production of any product, he will not produce it. Even by trying to double his production, to double his efficiency to try and make a dollar, if he still cannot make a dollar, he just disbands the production of that crop and then the consumers have to search the world for it if they still want that product.

**Mr. Danforth:** So the answer is, Mr. Chairman, yes, they should be passed along to the purchaser of the products. Is that right? The answer is yes?

**Mr. Whelan:** Yes.

**Mr. Danforth:** Then the Minister stated, and I think quite rightly so, Mr. Chairman, that when these costs are passed along into the food distribution chains, very often they are magnified.

**Mr. Whelan:** This is what I hope the Committee will determine, if there is more evidence of this. I have strong feelings that in some instances the mark-up is much too high.

**Mr. Danforth:** Then, Mr. Chairman, I would like to ask this question: since there has been a constant rise at the producer level in his input costs over the past ten years and the graph continues, in the opinion of the Minister will there be a constant equivalent rise in the cost of consumer prices in this country?

**Mr. Whelan:** Unless there is a levelling off in all other things in our society. You cannot expect agriculture, as it has in the past, to bear the brunt of this.

**Mr. Danforth:** Then, Mr. Chairman, is this the basis of the Minister's statement in saying that he knew what the trend would be before the Committee made its findings, that the trend would be that the prices of Canadian food would go ever higher?

**Mr. Whelan:** Sure, because of the world situation also; because of what is happening in the world. We cannot live in a little island by ourselves no matter how some would like to isolate us in that way. We are in a world market; we are in a world situation; we are still free in many, many ways. The countries that do not have our freedoms are in the same bind.

• 1245

**Mr. Danforth:** I would like to go into another aspect of costs dealing with marketing schemes, Mr. Chairman. In the allocation of quotas, does the Minister believe there should be a monetary value placed on producer quotas?

**Mr. Whelan:** I have strong reservations concerning the right to sell quotas. It has been a long practice, as you know, to sell dairy quotas, but I would certainly hate to see the same thing develop in poultry quotas, say for eggs or for broiler production—this type of thing.

*[Interprétation]*

**M. Danforth:** Compte tenu des déclarations faites ce matin par M. le ministre, doit-on en conclure qu'il est convaincu que cette augmentation du coût des productions pour le producteur primaire doit se répercuter sur les acheteurs de ces produits? Ou pense-t-il que les producteurs doivent en assumer les frais?

**M. Whelan:** Non. Comme je l'ai dit plus tôt, si le producteur n'est pas dédommagé pour la production de tels produits, et que même en augmentant son efficacité il n'arrive pas à faire de bénéfices, il arrêtera sa production et les consommateurs devront chercher un autre marché.

**M. Danforth:** Par conséquent la réponse est que ces frais doivent être répercutés sur l'acheteur des produits?

**M. Whelan:** Oui.

**M. Danforth:** Puis le ministre a déclaré avec raison que lorsque ces coûts se répercutent tout au long de la chaîne de distribution, ces frais sont encore accrus.

**M. Whelan:** C'est au comité, je l'espère, de le démontrer et je pense que dans certains cas, en effet, ces coûts sont trop élevés.

**M. Danforth:** Alors, j'aimerais poser cette question: puisque dans les dernières années le coût monte continuellement pour le producteur, les coûts pour le consommateur doivent-ils aussi monter continuellement dans notre pays?

**M. Whelan:** A moins qu'un nivellement ne s'établisse dans les autres domaines, vous ne pouvez pas vous attendre à ce que ce soit l'agriculture qui fasse les frais de cette situation.

**M. Danforth:** Monsieur le ministre veut-il dire qu'il connaissait la tendance à la hausse des prix des produits alimentaires canadiens avant que le comité en vienne à ces conclusions?

**M. Whelan:** Naturellement, du fait de la conjoncture mondiale nous ne pouvons pas nous isoler. Cependant nous sommes libres de bien des façons. Les pays qui n'ont pas nos libertés se trouvent dans la même situation.

**M. Danforth:** Pour parler de la commercialisation, lorsque l'on attribue les contingentements, le ministre pense-t-il qu'on doit donner un chiffre pour les contingentements des producteurs?

**M. Whelan:** En ce qui concerne la vente des contingentements comme vous le savez, il y a longtemps qu'on vend les contingentements de lait, mais je n'aimerais pas que cette situation se produise pour la volaille, les œufs ou les poulets de grill, etc.

[Text]

**An hon. Member:** It is on there now.

**Mr. Danforth:** Mr. Chairman, may I ask the Minister if he is taking any steps at all, either on a federal level or with the provincial ministers, to ensure that a value will not be placed on quotas?

**Mr. Whelan:** It is going to be a very difficult thing. We are studying it but when you make a comparison between, for example, somebody running a radio station or a hotel, or something like that, you know, they have a licence. You have to buy that licence—you do not buy that hotel. Again, we cannot segregate agriculture and put them completely out in another different area to other parts of society. One of the big problems in agriculture has been that no one has been licensed to produce agricultural products. You just get in and out at your own free will, create chaos in the marketplace, regardless of whom you hurt or what happens to those smaller producers that are unable to look after themselves.

**Mr. Danforth:** Will the Minister agree, then, that the added value placed on allocated quotas, farm marketing boards, does in fact increase the cost of production?

**Mr. Roy (Laval):** For the farmers.

**Mr. Whelan:** No, because we can quote figures which show that the can and the label for a can of tomatoes or a can of corn costs more than the product that is inside the can. It is still one of the infantile things, the product that does into that can or into that market.

**Mr. Danforth:** Perhaps I can cite an example for the Minister, Mr. Chairman. Would the Minister agree that the quota value for items such as flue tobacco and the milk quotas do have a monetary value now and are they not part of the cost of production?

**Mr. Whelan:** Yes, they are. If you are going to get into that production, you have to buy them.

**Mr. Danforth:** Are they not passed along to the consumer?

**An hon. Member:** I hope so.

**Mr. Whelan:** They are, but when you compare the costs of dairy products and how little they have changed in the last four years, the consumers would have very few complaints. They are on a fixed price. I would not make the same comparison with tobacco because it is a luxury product.

**Mr. Danforth:** The Minister is obviously in favour of marketing boards, and I do not quarrel with that. Is it not a fact that the more marketing boards and quotas that are established and the more commodities that are affected in the cost of living index, it is ultimately going to increase the price of food to consumers in Canada?

**Mr. Whelan:** Not necessarily. If you gear your production for consumption, you stabilize that price. Now this is what everybody else in society wants; this is what farmers want. I think they want to take at least some of the risk out of that. You still are going to have to compete with all the weather elements which most other people do not have to compete with. I would like Mr. Williams to make a comment on this.

[Interpretation]

**Une voix:** Cependant c'est ce qui se fait à l'heure actuelle.

**M. Danforth:** Puis-je demander au ministre si l'on prend des mesures au gouvernement fédéral ou dans les gouvernements provinciaux pour s'assurer que les contingentements ne seront pas monnayables?

**M. Whelan:** Nous étudions la question, mais c'est difficile: mais si l'on prend l'exemple d'une station de radio ou d'un hôtel; on peut acheter le permis d'exploitation et non à l'hôtel; d'un autre côté, dans l'agriculture un des grands problèmes c'est que personne n'a reçu de permis pour produire les produits agricoles. On entre et on sort du marché à loisir sans s'occuper du cahot qui peut en résulter par exemple pour les petits producteurs.

**M. Danforth:** Le ministre est donc d'accord que cette valeur qui s'ajoute dans le cas des contingentements attribués, des offices de commercialisation des produits de ferme, accroît le coût de la production?

**M. Roy (Laval):** Pour les cultivateurs.

**M. Whelan:** Non, car nous pouvons vous fournir des chiffres indiquant qu'une boîte de tomates ou de maïs coûte plus que son contenant. Il y a toujours cette distinction enfantine du produit qui va dans la boîte ou sur le marché.

**M. Danforth:** Le ministre acceptera-t-il que je lui dise que des contingentements pour le tabac jaune et le lait sont assortis d'une valeur monétaire et font partie du coût de production?

**M. Whelan:** Oui. Il faut les acheter si vous voulez vous lancer dans cette production.

**M. Danforth:** Ces coûts ne sont-ils pas transférés au consommateur?

**Une voix:** Naturellement.

**M. Whelan:** Ils le sont, mais vu le peu de changement dans les coûts des produits laitiers au cours des 4 dernières années, le consommateur aurait tort de se plaindre; le prix en est fixe. Je n'en dirai pas de même du tabac qui est un article de luxe.

**M. Danforth:** Je vois que le ministre est en faveur des offices de commercialisation et je ne le contredirai pas, mais n'est-il pas vrai que plus il y a d'offices de commercialisation et de contingentements, plus il y a de produits qui entrent dans l'indice du coût de la vie, plus le prix des aliments augmente pour le consommateur au Canada?

**M. Whelan:** Pas nécessairement. Ce prix se stabilisera si la production est en rapport avec la consommation; c'est ce que tout le monde veut, c'est ce que les cultivateurs veulent, même si dans ce secteur on doit tenir compte des facteurs météorologiques.



## [Texte]

**Mr. Williams:** If I might say one word, Mr. Whelan and Mr. Chairman, I think the premise that has been postulated by Mr. Danforth, is one that has been debated as widely as anyone by economists and other people engaged in the agricultural industry. I think one has to look at it in two ways. Certainly, on the face of it, the capitalization of the right to produce increases the costs of production. However, one has to offset that with the instability resulting, in some phases of agricultural production at least, by not having quotas or some such arrangement. This can increase the cost of production just as much, if not more. For example, once you drive a man out of poultry production, he has losses, his buildings usually have to be sold at a discount, the industry suffers a capital loss and a new man has to come in. This has to be offset against this quota. In other words, the value of stability to the cost of production, right across the piece, has to be offset against the obvious capitalization; and I think that what this country has to strive for under the national marketing act is that these two are offset in some way, because up to the present moment, we have not yet been able to find a way to allocate production rights efficiently other than through a sale procedure.

I am not suggesting that that is a good thing but it is, at the present moment, some guarantee that, by and large, they go towards the efficient producer rather than towards the inefficient producer which, once again, is an offsetting factor in terms of price rises. It is a very complex question and I do not think anybody has ever answered it really satisfactorily other than in specific cases. In other words, in generalities, I do not think it can be answered.

• 1250

**Mr. Danforth:** Mr. Chairman, I have not watched my time. Have I time for another question?

**The Chairman:** Yes.

**Mr. Danforth:** I would like to ask the Minister this question, Mr. Chairman. On the basis of the Minister's admission, and, I think, justly so, that we can expect continual increases in food prices in Canada under the present system, can the Minister indicate whether or not he and his colleagues would be prepared to utilize the reduction of tariffs in any degree whatsoever to allow the importation of lower-cost produce to stabilize our markets if it was found that a commodity, in the opinion of the government, was reaching too high a level?

**Mr. Whelan:** I stated before that where a marketing board or anybody that controlled production took a step whereby they created a false scarcity of a product, that I would recommend imports or anything. I have always been against tariffs, as far as tariffs themselves are concerned.

In many of the countries that we trade with, people there are not allowed to just import things into their country of their own free will, and they are not allowed to export things, either, of their own free will. It could create a problem in their country. But when you check the amount of tariffs that there are on foodstuffs coming into Canada, you find that there is not much latitude there to really operate, not very much at all.

**The Chairman:** Mr. Danforth, I will have to cut this off. The Minister has agreed to stay until one o'clock and I have three of your colleagues with questions, plus a supplementary, and one from the other side.

## [Interprétation]

**M. Williams:** Monsieur Whelan, monsieur le président, je crois que ce que postule M. Danforth c'est ce que discutent en long et en large les économistes et tous ceux qui s'occupent de l'industrie agricole. Il me semble qu'il y a deux aspects à cette question: naturellement la capitalisation du droit de produire fait monter les coûts de production. Cependant il faut tenir compte de l'instabilité qui dans certains secteurs de la production agricole tout au moins résulte du défaut de contingentements ou d'accords qui peut augmenter les coûts de production tout autant, sinon plus. Par exemple, lorsque quelqu'un abandonne la production des volailles, il subit des pertes, les bâtiments doivent être vendus au rabais d'habitude et l'industrie subit une perte de capital et une nouvelle personne doit remplacer celle qui a quitté. Il faut donc que ces pertes soient compensées par ce contingentement. Autrement dit, la valeur de la stabilité pour le coût de toute la production doit être la contrepartie de la capitalisation évidente; et à mon avis, le pays doit chercher équilibrer les deux, grâce à une loi nationale sur la commercialisation. Jusqu'à maintenant, nous n'avons pas encore pu trouver de façon efficace de répartir les droits de production autrement que par la vente.

Je ne dis pas que le processus est bon, mais présentement, il garantit, de façon générale, que l'on se présente au producteur compétent plutôt qu'au producteur incompétent, ce qui encore une fois constitue un facteur compensatoire en termes d'augmentation des prix. C'est une question très complexe et je ne crois pas que personne ai pu y répondre de façon satisfaisante jusqu'ici sauf dans des cas bien précis. Autrement dit, je ne crois pas que l'on puisse y répondre de façon générale.

**M. Danforth:** Monsieur le président, ai-je encore le temps de poser une autre question?

**Le président:** Oui.

**M. Danforth:** Voici la question que j'aimerais poser au ministre, monsieur le président. Étant donné l'aveu du ministre, tout à fait justifié à mon avis, à l'effet que nous pouvons nous attendre à des augmentations continues dans le prix de l'alimentation au Canada, vu le système actuel, le ministre peut-il nous dire si lui-même et ses collègues seraient disposés à accepter la réduction des tarifs dans une certaine mesure pour permettre l'importation de denrées à coût réduit afin de stabiliser nos marchés si l'on découvrait qu'un certain produit, de l'avis du gouvernement, atteignait un niveau trop élevé?

**M. Whelan:** J'ai déjà déclaré que dans tous les cas où un office de commercialisation ou une personne quelconque qui contrôle la production adopte une mesure créant une rareté artificielle d'un produit, je recommanderai les importations ou toute autre mesure appropriée. J'ai toujours été contre les tarifs comme tels.

Chez plusieurs de nos partenaires commerciaux, la population n'a pas le droit d'importer ni d'exporter de son propre gré; cela créerait des problèmes pour leur pays. Mais si l'on vérifie le montant des tarifs imposés sur les produits alimentaires entrant au Canada, on réalise qu'il n'y a vraiment pas beaucoup de latitude.

**Le président:** Monsieur Danforth, je dois ici interrompre. Le ministre a accepté de rester jusqu'à une heure, et il y a encore trois de vos collègues qui veulent poser des questions, un autre qui veut poser une question supplémentaire et un autre de l'autre côté.

[Text]

**Mr. McGrath:** Could I ask a supplementary?

**Mr. Whelan:** I just want to put this on the record, Mr. Chairman, that the average tariff on imported foods is 4.4 per cent. Some of them are so small that if you took it off, I doubt that it would be passed back to the consumer. With some, it is one-fifth of one point, or something like that. Can you imagine somebody handing this back to the consumer? But we are reviewing tariffs at all times.

**The Chairman:** Mr. Fleming.

**Mr. Fleming:** Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Minister, there was some discussion a few minutes ago about part of the general increase in prices being related to world demand and world shortage, and I am wondering if we are finding in Canada that the demand for our farm production, in ratio to, for instance, a country like the United States, is greater and that therefore we are experiencing a greater increase. Or can that be related?

**Mr. Williams:** There probably is some relation there, in that much of the problem of food prices now is an international one. We export more proportionately of our total production than does the United States, a little better than double the proportion.

**Mr. Fleming:** That is what I am getting at; so there might be a direct relationship . . .

**Mr. Williams:** There is that point; but I think there is another important point here, that for many of these commodities our prices were at a lower level earlier. So, while our percentage increase appears to be great in recent times—and there is no doubting that it is, although it is not as great as in some countries but certainly is greater than in some other countries—the fact is that compared with most countries, our food prices were at a lower level earlier. So when one starts at a lower level, any increase represents a higher percentage increase.

**Mr. Fleming:** But it is also a real factor that, because our exports in ratio are so much larger, that would have a more direct relationship to our price increases.

**Mr. Horner (Crowfoot):** I think it fair to point out that our exports are greater because of wheat.

**Mr. Whelan:** That is what we said, because the meat products we have exported . . .

**Mr. Horner (Crowfoot):** No, I said "wheat" not "meat".

**Mr. Whelan:** No, but while in grains we have exported more, in other products we exported less last year. So I do not see what bearing it really has on some products.

**Mr. Fleming:** All right. I will go on to my second point.

Do you, Mr. Minister, know of any area in farm production where you feel that there has been an unreasonable increase in price?

[Interpretation]

**M. McGrath:** Pourrais-je poser une question supplémentaire?

**M. Whelan:** Je veux simplement consigner le fait, monsieur le président, que le tarif moyen imposé sur les produits alimentaires importés est de 4.4 p. 100. Certains sont si minimes que s'ils étaient éliminés, je doute que le consommateur s'en apercevrait. Pour certains produits, il s'agit d'un cinquième de point ou environ. Pouvez-vous imaginer quelqu'un qui en fasse profiter le consommateur? Mais nous revisons constamment les tarifs.

**Le président:** Monsieur Fleming.

**M. Fleming:** Merci, monsieur le président.

Monsieur le ministre, on a discuté il y a quelques instants du fait qu'une partie de l'augmentation générale des prix était reliée à la demande mondiale et à une rareté des produits à l'échelle mondiale, et je me demande si nous constatons au Canada que la demande en produits agricoles, proportionnellement, par exemple à celle des États-Unis, est plus grande et par conséquent nous faisons face à une augmentation plus grande. Est-ce qu'il y a un rapport?

**M. Williams:** Il y a probablement un rapport, dans ce sens que le problème des prix dans l'alimentation est maintenant plutôt un problème international. Nous exportons plus, proportionnellement, de notre production totale que ne le font les États-Unis, c'est-à-dire un peu plus du double, proportionnellement.

**M. Fleming:** Voilà bien où je veux en venir; il pourrait donc y avoir un rapport direct . . .

**M. Williams:** Oui, mais à mon avis il y a un autre aspect important dont il faut tenir compte, c'est que pour plusieurs de ces produits, nos prix étaient plus bas auparavant. Par conséquent, bien que notre pourcentage semble avoir augmenté beaucoup récemment, et il ne faut pas en douter, même si l'augmentation n'est pas aussi élevée que dans certains pays, elle est certainement plus élevée que dans certains autres pays, le fait est pourtant qu'en comparaison avec la plupart des pays, les prix de nos produits alimentaires étaient moins élevés auparavant. Si l'on part à un niveau inférieur, toute augmentation représente donc une augmentation plus élevée de pourcentage.

**M. Fleming:** Mais le fait que nos exportations sont proportionnellement beaucoup plus importantes demeure quand même un facteur réel qui peut avoir un rapport direct avec les augmentations de nos prix.

**M. Horner (Crowfoot):** Je crois qu'il est juste de souligner que nos exportations sont plus importantes à cause du blé.

**M. Whelan:** C'est ce que nous avons dit, parce que les produits de la viande que nous avons exportés . . .

**M. Horner (Crowfoot):** Non, j'ai dit «blé» et non pas «viande».

**M. Whelan:** Non, mais bien que nous ayons exporté une plus grande quantité de grain, nous avons exporté une moins grande quantité d'autres produits l'an dernier. Je ne vois pas de quelle façon d'autres produits peuvent en être vraiment influencés.

**M. Fleming:** Très bien. Je vais donc passer à mon deuxième point.

Savez-vous, monsieur le ministre, si dans un secteur donné de la production agricole il y a eu une augmentation déraisonnable des prix à votre avis?



## [Texte]

• 1255

**Mr. Whelan:** I cannot think of one right now for which they are receiving too much at the farm gate. That is what I am talking about: at the farm gate, what the farmer receives.

**Mr. Fleming:** While you admit there have been a number of increases at the farm gate, your argument is that that is a bringing into line, a fairer price or income for farmers.

**Mr. Whelan:** That is right. Most of them are in that position at present.

**Mr. Fleming:** I know it is tough to pin it down, but how much of a factor do you think that "bringing into line", as you term it, is? How much does that relate to the food price increases we have? Is it a major factor? Arguing that it is a just increase, is it a major factor in the food price increases?

**Mr. Whelan:** Yes. Last year we had potato growers who were going broke. We were bailing out hog producers because they were going broke. Egg producers were in the same bracket. So they have all increased to where they may make a margin this year, at least in the last three or four months. Some of the grain products have gone up: in my area corn was selling for \$1.01 or \$1.04 a bushel and I think it is around \$1.60 now. But I can remember when this used to be \$2.00 a bushel, more than 10 years ago.

**Mr. Fleming:** If there have been considerable increases in the farm area in sales, or in costs, and that relates back to the farmers—which you say will only bring them in line—that, however, accounts for a part of our increase in food prices. We really cannot argue with that. If a major portion of it is only to draw in line farm incomes, that is not unreasonable. We are not trying in this Committee to find culprits, but honestly why there are increases.

**Mr. Whelan:** Good. I tried to emphasize that, taking a longer term picture and how much it has increased in the last three months.

**Mr. Fleming:** Another question. If wage and price controls were imposed, do you feel they would hit farmers more than other sectors? Would they bring unfairness?

**Mr. Whelan:** History has always shown that, whenever they do this, all other ways of earning a livelihood in Canada have reached a peak. Even during the war, when they put controls on, the farmers had just started up the totem pole. And history will show that in times other than war they are never successful.

**Mr. Fleming:** A final question. Would you summarize something to clarify it for me? It might be of some help to the media too. I come from a suburban riding, heavily lower-middle class, and I constantly get people complaining about beef prices. I know you have gone into this to some extent in the brief you gave to us earlier today. Can you focus on the increase in beef prices? Does that relate directly to agriculture and is it justified?

**Mr. Whelan:** The whole production of beef is a costly thing. To increase beef production because of demand takes nearly four years. This is why the federal government has spent so much money aiding people in bringing in exotic cattle for cross breeding in order to get more

## [Interprétation]

**M. Whelan:** Je n'ai pas à l'esprit à l'instant un exemple de produits pour lesquels le fermier reçoit trop.

**M. Fleming:** Même si vous admettez qu'il y a eu différentes augmentations, ceci fournit un revenu plus juste pour les cultivateurs.

**M. Whelan:** Pour la plupart, c'est exact.

**M. Fleming:** Comme vous le dites, cela produit un revenu plus juste pour les cultivateurs, mais jusqu'à quel point ceci augmente-t-il le prix des aliments? S'agit-il d'un facteur déterminant?

**M. Whelan:** Oui. L'an passé les producteurs de pommes de terre et les éleveurs de cochons faisaient faillite, de même que les producteurs d'œufs. Cette année, du moins dans les derniers 3 ou 4 mois, ils font du bénéfice. Pour le grain, par exemple, le blé se vendait \$1.01 ou \$1.04 le boisseau et maintenant il se vend \$1.60 environ. Mais je me souviens d'il y a plus de 10 ans où le prix était de \$2. le boisseau.

**M. Fleming:** Cette augmentation des ventes ou des coûts qui leur permettra d'avoir un revenu plus juste est cependant un facteur d'augmentation du prix des produits alimentaires; on ne peut le nier. Nous ne cherchons pas à trouver des coupables au Comité, nous cherchons à savoir pourquoi il y a ces augmentations.

**M. Whelan:** J'ai essayé de souligner cette situation à longue échéance ainsi que l'accroissement ces trois derniers mois.

**M. Fleming:** Supposons qu'on établisse le contrôle des salaires et des prix pensez-vous que les cultivateurs seraient touchés plus que les autres?

**M. Whelan:** L'histoire prouve que chaque fois que cette mesure a été prise tous les autres secteurs connaissent aussi de très fortes augmentations. Même pendant la guerre lorsque les contrôles ont été établis, le prix des produits agricoles avait commencé à augmenter. En temps de paix ces mesures n'ont jamais réussi.

**M. Fleming:** Une dernière question: Je viens d'une circonscription périphérique où la population appartient en grande partie à la petite bourgeoisie. On s'y plaint continuellement du prix du bœuf. Cette question est-elle directement en rapport avec l'agriculture et cet accroissement est-il justifié?

**M. Whelan:** Il faut environ 4 ans pour accroître selon la demande la production de bœuf. C'est pourquoi le gouvernement fédéral a dépensé tant d'argent pour faire venir des troupeaux de l'extérieur afin de faire des croisements et obtenir plus de viande par animal. La montée constante

[Text]

meat per frame of animal. Meat consumption in Canada has gone up with the standard of living. They are putting pressure on it more and more.

At the same time the income of broiler people and, in the last two months, of turkey people has gone down.

People are demanding red brand meats and steaks; they want the better quality of meat. This table, Mr. Chairman, shows what you can buy—say a rump roast against other types of roast. You can get the same nutrition out of it and you can save money in your diet. Right here in the City of Ottawa you have done this. The buying pressure is because of the standard of living; the ability to earn money is so much greater here in Canada. You can compare the price of meat in France; it is \$3.50 per pound and in England it is \$2.40 per pound . . .

**Mr. Fleming:** I do not argue with that. People buying here, even though the problem is world wide, still face the problem of seeing prices go up—hamburger, for instance, which is a lower income commodity. Is there anything in the short term that your department might do? For instance, if you gave greater assistance in the purchasing of feed grain that would still only be long term because of this four-year cycle.

• 1300

**Mr. Williams:** The overt action that the department is taking at the present moment in an effort to try to assist the beef industry to expand is that we do have a major program, a regrassing program, under which a subsidy is paid for increases in land in grass in the designated areas of Western Canada.

**Mr. Fleming:** Are we then faced with the fact that on the short run certainly, beef prices will continue to rise?

**Mr. Whelan:** As long as the public continues to put the demand on, I would think this.

**The Chairman:** Mr. Scott.

**Mr. Scott:** Mr. Chairman, many of the questions I had prepared have been answered, but I would like to ask the Minister about grading of turkeys and fowl. Last week we could buy a specially prepared turkey—they call it "Butterball" or some other fancy name—for 73 cents a pound. The average run of Grade A turkeys will sell in some stores for 49 cents and 53 cents a pound. But this preferred name turkey was selling at 73 cents a pound.

**Mr. Whelan:** Do you mean—

**Mr. Scott:** That is right, 73 cents a pound, where a Grade A turkey will sell at 49 cents to 53 cents a pound. Why do they qualify for 73 cents a pound? This comes under the federal department responsible for grading, the Canada Department of Agriculture.

**Mr. Whelan:** Do you mean because of the brand name on the turkey?

**Mr. Scott:** More or less the brand name. Some will call them "Butterball" and some will call them "Broadbreasted", or something like that.

[Interpretation]

du niveau de vie s'accompagne d'une demande de plus en plus forte de consommation de la viande au Canada.

D'un autre côté, le revenu des éleveurs de poulets de grill et, ces deux derniers mois, de dindes, a baissé.

On veut des bifteck et une meilleure qualité de viande; le tableau, ici, indique qu'on peut acheter un romsteak qui a la même valeur nutritive et qui coûte moins cher ici à Ottawa même. Ceci est dû au niveau de vie qui crée la demande; le pouvoir d'achat est plus élevé ici. En France, le prix de la viande est de \$3.50 la livre et en Angleterre de \$2.40.

**M. Fleming:** Je ne dis pas le contraire; cependant, même si le problème est mondial, les prix montent, notamment celui des hamburgers, la viande la moins chère et qu'achètent les gens à faible revenu. Votre ministère peut-il faire quelque chose à courte échéance? L'aide à l'achat des céréales fourragères est toujours une mesure à longue échéance du fait de ce cycle de 4 ans.

**M. Williams:** La mesure évidente qu'adoptent les ministères actuellement en vue d'essayer d'aider l'industrie du bœuf à progresser consiste en un programme important visant à encourager les agriculteurs à ensemençer davantage leurs champs, en accordant une prime à tous ceux qui augmentent leur pâturage dans les régions désignées de l'Ouest canadien.

**M. Fleming:** Devons-nous par conséquent nous attendre à ce que le prix du bœuf continue d'augmenter pour un certain temps?

**M. Whelan:** Je le croirais, du moins tant que la demande se maintiendra.

**Le président:** Monsieur Scott.

**M. Scott:** Monsieur le président, on a déjà répondu à plusieurs des questions que j'avais préparées, mais j'aimerais poser une question au ministre au sujet des catégories de dindes et de volaille. La semaine dernière, on pouvait acheter une dinde spécialement préparée, «Butterball» ou d'un autre nom fantaisiste, à 73 cents la livre. En moyenne, les dindes de catégorie A se vendent dans certains magasins 49 cents et 53 cents la livre. Mais cette dinde spéciale se vendait 73 cents la livre.

**M. Whelan:** Voulez-vous dire . . .

**M. Scott:** C'est exact, 73 cents la livre, tandis qu'une dinde de catégorie A se vend de 49 cents à 53 cents la livre. Pourquoi peut-on vendre cette dinde 73 cents la livre? C'est au ministère de l'Agriculture du Canada d'y voir, car c'est le ministère fédéral chargé du classement des produits.

**M. Whelan:** Voulez-vous dire à cause de la marque?

**M. Scott:** C'est peut-être à cause de la marque. Certains l'appellent «Butterball» tandis que d'autres l'appelleront «Broadbreasted», ou un autre nom de ce genre.



**[Texte]**

**Mr. Whelan:** Mr. Williams can explain that better than I can. But, you know, the same thing happens with other products. If you change the name of a pair of shoes and raise the price, people will buy it quicker than they will at the cheaper price.

**Mr. Williams:** There are two basic parts to this answer. The first is that there are definitely people who are prepared to pay a higher price for exactly the same official grade if that product, in addition to the official grade, carries a brand name that is nationally advertised or even locally advertised. This happens in turkeys. It happens in canned fruits and vegetables. There are the store brands and there are the other brands. I can assure you they are of identical grades.

The second point is that there has appeared on the market recently a type of turkey which is injected with a butter or a vegetable oil, and the processing adds certain costs. Those are brand ones, too. Sometimes these quotations are based on these. They have various trade names for them, "Butter Basted" and things of this nature. But it is an additional processing that is added on over and above the grading.

**Mr. Scott:** Are you in a position to say this injection adds to the product?

**Mr. Williams:** I am in a position to say it adds to the cost of the product.

**Mr. Scott:** Thank you.

**Mr. McGrath:** Could the Minister tell us before he goes what role his department has to play in the government's contingency plan to cope with rises in food prices? Obviously he must have an important function in this contingency plan.

**Mr. Whelan:** I have as much as any other Minister does.

**Mr. McGrath:** Could you tell us what it is?

**Mr. Whelan:** When it is finalized, we will.

**Mr. McGrath:** It has not been finalized yet.

**Mr. Whelan:** No. That is right.

**Mr. McGrath:** Thank you.

**Mr. Whelan:** Do you want this study tabled, Mr. Chairman? Have you given it to them, Mr. Williams?

**Mr. Williams:** No. I have given them the table.

**Mr. Whelan:** How about the study we did on the City of Ottawa?

**Mr. Williams:** It is not ready yet.

**Mr. Whelan:** When it is finalized we will have it available for the Committee.

**Mr. Scott:** Mr. Chairman, may I ask another question? This deals with the very controversial subject of beef prices. I do not think the farmer is receiving too much for his beef at the farm gate. But what I would like to bring up is the importation of beef. I do not say this is carcass beef coming from the United States. It is an inferior product coming from other countries, and it is sold on the market with no distinction between it and the Canadian product.

**[Interprétation]**

**M. Whelan:** M. Williams peut mieux vous expliquer que moi. Mais, vous savez, le même phénomène se réalise pour d'autres produits. Si vous changez la marque d'une paire de souliers et en augmentez le prix, les gens l'achèteront plus rapidement qu'au prix inférieur.

**M. Williams:** Il y a deux parties fondamentales à la réponse. La première est qu'il y a certainement des personnes qui sont disposées à payer un prix plus élevé pour un produit de la même catégorie officielle si ledit produit, en plus d'être classé officiellement, porte une marque connue à l'échelle nationale ou même sur le plan local. C'est le cas pour les dindes. La même chose se produit dans le cas des fruits et des légumes en conserve. Il y a les marques de magasin et d'autres marques. Je puis vous assurer que la catégorie en est la même.

En second lieu, il est apparu récemment sur le marché un type de dindes dans laquelle on a injecté du beurre ou de l'huile végétale, ce qui implique des coûts supplémentaires. Il s'agit là également de certaines marques. On choisit parfois le nom d'après ces facteurs. Il y a différentes marques comme «Butter Basted» et autres noms de ce genre. Mais il s'agit d'un processus qui est en surplus du classement du produit.

**M. Scott:** Êtes-vous en mesure de dire si ces injections ajoutent à la valeur du produit?

**M. Williams:** Je suis en mesure de dire qu'elles ajoutent au coût du produit.

**M. Scott:** Merci.

**M. McGrath:** Avant de partir, le ministre pourrait-il nous dire quel rôle son ministère joue dans le programme d'éventualité du gouvernement pour faire face aux augmentations des prix de l'alimentation? Il est évident qu'il doit avoir une fonction importante dans ce programme spécial.

**M. Whelan:** Mes fonctions ne dépassent pas celles de tout autre ministre.

**M. McGrath:** Pourriez-vous nous dire en quoi elles consistent?

**M. Whelan:** Quand ce sera précisé, nous le ferons.

**M. McGrath:** Cela n'a pas encore été précisé.

**M. Whelan:** Non, c'est exact.

**M. McGrath:** Merci.

**M. Whelan:** Voulez-vous que cette étude soit consignée au compte rendu, monsieur le président? L'avez-vous remise monsieur Williams?

**M. Williams:** Non, j'ai remis le tableau.

**M. Whelan:** Avez-vous remis l'étude que nous avons faite sur la ville d'Ottawa?

**M. Williams:** Elle n'est pas encore prête.

**M. Whelan:** Quand elle sera terminée, elle sera à la disposition du comité.

**M. Scott:** Monsieur le président, puis-je poser une autre question? Elle a trait au sujet très contesté des prix du bœuf. Je ne crois pas que l'agriculteur reçoive trop pour son bœuf à la ferme. Mais j'aimerais aborder la question de l'importation du bœuf. Je ne dis pas qu'il s'agit de carcasses de bœuf provenant des États-Unis. Il s'agit d'un produit inférieur venant d'autres pays, et vendu sur le marché sans aucune distinction entre ce produit et le produit canadien.

[Text]

**Mr. Whelan:** Is it an inferior type of beef that is being sold here?

**Mr. Scott:** That is right. It comes in from Australia and New Zealand, but when it goes over the meat counter as hamburger or stew beef or something else, there is no distinction. Yet the same price is charged for that as would be charged for the Canadian beef.

**Mr. Whelan:** Is that right?

**Mr. Williams:** Any imported product that meets our grade standards is eligible for our grades, and the grades can be placed on it. This is the only guarantee that we are able to provide to the consumer of Canada as to the quality of the product. The uses that you are referring to are nongraded uses and as such we, at the present time, under the legislative structure that we enforce, do not have any authority to control it. I would say, however, that by and large the imported products you are referring to, imported meats and so forth, enter into the manufacturing trade and are not sold over the counter to the consumer as fresh meat.

• 1305

**Mr. Scott:** A great many of them, I gather, are mixed and blended with Canadian beef probably to give it the colour, and this beef can be bought much cheaper. It comes in frozen.

Another question I would like to ask: where is that grade put on the packages? Is it on entry to Canada when it is inspected or on shipment, when it is loaded for shipment?

**Mr. Williams:** It depends upon the particular commodity. By and large, they have to be presented for inspection in Canada if they are to receive an official Canada grade.

**Mr. Scott:** Is it your opinion that this can be done in an efficient and fair manner when the product is frozen?

**Mr. Williams:** It depends upon what product we are talking about.

**Mr. Scott:** We are talking about beef.

**Mr. Williams:** If we are talking about beef: the only beef we grade that enters this country is carcass beef on which we put Canada grades. We do not grade boneless beef and things of that nature. I might say, however, that the boneless beef we are speaking of substitutes for Canadian boneless beef; the Canadian boneless beef, by and large, is exported. This is attributable to the demand in the United States for fresh as opposed to frozen boneless beef because of the particular needs of certain manufacturing industries for what they call binding characteristics in the meat. Some of it is kept here fresh but the imports basically replace Canadian production which boosts the United States to a premium price.

**The Chairman:** Mr. Minister, I have about five or six questioners left and we do have an open space on Thursday at 11 a.m. I was wondering if there is any possibility of your being able to come back on Thursday at 11 a.m.

[Interpretation]

**M. Whelan:** S'agit-il d'un type inférieur de bœuf qui est vendu ici?

**M. Scott:** Exactement. Il vient d'Australie et de Nouvelle-Zélande, mais une fois mis en vente chez le boucher sous forme de bœuf haché ou de bœuf à ragoût ou sous une autre forme, il n'y a pas de distinction. Cependant on demande le même prix que pour le bœuf canadien.

**M. Whelan:** Est-ce exact?

**M. Williams:** Tout produit importé qui satisfait à nos normes de classement porte nos catégories. Il s'agit de la seule garantie que nous puissions fournir aux consommateurs canadiens quant à la qualité du produit. Les utilisations dont vous parlez sont des utilisations non classifiées et, à l'heure actuelle, en vertu de la structure législative qui est la nôtre, nous n'avons aucun pouvoir à leur sujet. Je dirais cependant qu'en général les produits importés dont vous parlez, les viandes importées par exemple, sont transformées et ne sont pas vendues sous le comptoir aux consommateurs comme viande fraîche.

**M. Scott:** Mais une grande partie de ces viandes sont, je le suppose, mélangées à de la viande de bœuf canadienne pour lui donner, probablement, le couleur nécessaire, et cette viande de bœuf peut être achetée à bien meilleur compte. Et pourtant elle est importée congelée.

J'aimerais poser une autre question. Quelle est la catégorie qui figure sur les emballages? Figure-t-elle à l'importation lors de son inspection ou lors de son expédition, lors du chargement?

**M. Williams:** Cela dépend du produit. En général, le produit doit être présenté à l'inspection au Canada pour pouvoir recevoir la mention d'une catégorie canadienne officielle.

**M. Scott:** Êtes-vous d'avis que cette procédure peut être utilisée de manière efficace et juste lorsque le produit est congelé?

**M. Williams:** Cela dépend de quel produit il s'agit.

**M. Scott:** Nous parlons du bœuf.

**M. Williams:** Dans ce cas, la seule viande de bœuf qui reçoit une catégorie lors de son entrée au Canada est le bœuf expédié en carcasses et qui reçoit ultérieurement une catégorie. Nous ne mettons aucune catégorie sur le bœuf désossé et les autres produits de ce genre. Je pourrais ajouter que le bœuf désossé dont nous parlons remplace le bœuf canadien désossé, celui-ci étant en général exporté. On peut attribuer cela à la demande des États-Unis qui préfèrent le bœuf frais au bœuf désossé congelé à cause des besoins particuliers de certaines industries de transformation pour ce qui est des caractéristiques de liant de la viande, selon leur propre appellation. Une certaine quantité est destinée à la consommation intérieure au Canada mais en général les importations remplacent la production canadienne qui est destinée aux États-Unis ou elle reçoit un prix élevé.

**Le président:** Monsieur le ministre, il me reste cinq ou six noms sur ma liste et nous avons la possibilité de nous réunir jeudi à 11 heures. Peut-être pourriez-vous revenir à ce moment.



*[Texte]*

**Mr. Whelan:** It is Cabinet day but if there is . . .

**Mr. McGrath:** We insist on it.

**Mr. Whelan:** I know you farmers from Newfoundland are really interested. Mr. Chairman, I am perfectly willing to come back if at all possible.

**The Chairman:** Thank you.

*[Interprétation]*

**M. Whelan:** Il y a une réunion du Cabinet, mais si . . .

**M. McGrath:** Nous insistons.

**M. Whelan:** Je sais que vous autres, les agriculteurs de Terre-Neuve, êtes particulièrement intéressés à la question. Monsieur le président, je suis tout à fait disposé à revenir si la chose est possible.

**Le président:** Merci.

## APPENDIX "A"

ESTIMATES OF THE FARM-RETAIL MARKETING  
BILL FOR DOMESTIC PRODUCED FARM FOODS  
CANADA, 1949 to 1971

Year	Retail Value <sup>a</sup>	Farm Receipts	Marketing Costs	Farm Value as a Percent of Retail Value
—millions of dollars—				
1949.....	2064	1243	821	60
1950.....	2198	1289	909	59
1951.....	2585	1548	1037	60
1952.....	2692	1556	1136	58
1953.....	2866	1492	1374	52
1954.....	2851	1487	1364	52
1955.....	3029	1499	1530	49
1956.....	3233	1570	1663	49
1957.....	3527	1621	1906	46
1958.....	3784	1740	2044	46
1959.....	3979	1791	2199	45
1960.....	4191	1765	2426	42
1961.....	4221	1789	2432	42
1962.....	4456	1929	2527	43
1963.....	4572	1990	2582	43
1964.....	4919	2053	2866	42
1965.....	5224	2295	2929	44
1966.....	5604	2513	3091	45
1967.....	5918	2581	3337	44
1968.....	6076	2635	3441	43
1969.....	6518	2788	3730	43
1970 <sup>b</sup> .....	7000	2775	4225	40
1971 <sup>b</sup> .....	7600	2800	4800	37

<sup>a</sup>Series currently being adjusted to reflect revised estimates of Personal Consumer Expenditure on Food published by Statistics Canada.

<sup>b</sup>Preliminary and subject to revision.

SOURCE: Based on data published by Statistics Canada.

## APPENDICE «A»

CHIFFRES SUR LA COMMERCIALISATION DES  
PRODUITS AGRICOLES, PRODUITS ALIMENTAIRES  
AGRICOLAS, CANADA 1969 à 1971

Année	Valeur au détail <sup>a</sup>	Revenus agricoles	Coût de commerciali- sation	Valeur agricole en pourcentage de la valeur au détail
—millions de dollars—				
1949.....	2064	1243	821	60
1950.....	2198	1289	909	59
1951.....	2585	1548	1037	60
1952.....	2692	1556	1136	58
1953.....	2866	1492	1374	52
1954.....	2851	1487	1364	52
1955.....	3029	1499	1530	49
1956.....	3233	1570	1663	49
1957.....	3527	1621	1906	46
1958.....	3784	1740	2044	46
1959.....	3979	1791	2199	45
1960.....	4191	1765	2426	42
1961.....	4221	1789	2432	42
1962.....	4456	1929	2527	43
1963.....	4572	1990	2582	43
1964.....	4919	2053	2866	42
1965.....	5224	2295	2929	44
1966.....	5604	2513	3091	45
1967.....	5918	2581	3337	44
1968.....	6076	2635	3441	43
1969.....	6518	2788	3730	43
1970 <sup>b</sup> .....	7000	2775	4225	40
1971 <sup>b</sup> .....	7600	2800	4800	37

<sup>a</sup>Ces chiffres sont actuellement en révision pour refléter les données sur les dépenses alimentaires des particuliers publiées par Statistique Canada.

<sup>b</sup>Provisoire et sous réserve de modification.

SOURCE: Données publiées par Statistique Canada.



HOUSE OF COMMONS

Issue No. 4

Thursday, February 15, 1973

Chairman: Mr. Jack Cullen

---

*Minutes of Proceedings and Evidence  
of the Special Committee on*

## Trends in Food Prices

---

APPEARING:

The Hon. Herb Gray  
Minister of Consumer and Corporate Affairs

---

WITNESSES:

(See Minutes of Proceedings)

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 4

Le jeudi 15 février 1973

Président: M. Jack Cullen

---

*Procès-verbaux et témoignages  
du Comité spécial sur les*

## Tendances des prix de l'alimentation

---

COMPARAÎT:

L'hon. Herb Gray  
Ministre de la Consommation et des  
Corporations

---

TÉMOINS:

(Voir les procès-verbaux)



First Session

Twenty-ninth Parliament, 1973

---

Première session de la

vingt-neuvième législature, 1973

---

SPECIAL COMMITTEE ON  
TRENDS IN FOOD PRICES

*Chairman:* Mr. Jack Cullen

*Vice-Chairman:* Mr. Marcel Roy

Messrs.

Atkey  
Boisvert  
Clarke (*Vancouver*  
*Quadra*)  
Danforth  
Fleming

Fox  
Gauthier (*Ottawa East*)  
Gauthier (*Roberval*)  
Gleave  
Horner (*Crowfoot*)  
Lawrence

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES  
TENDANCES DES PRIX DE L'ALIMENTATION

*Président:* M. Jack Cullen

*Vice-président:* M. Marcel Roy

Messieurs

MacInnis, Mrs.  
(*Vancouver-Kingsway*)  
McGrath  
Mitges  
Morin, M<sup>me</sup>  
Murta  
Penner

Saltsman  
Scott  
Smith (*Northumber-*  
*land- Miramichi*)  
Whicher  
Whittaker  
Yanakis—(25)

(Quorum 13)

*Les greffiers du Comité*

Gabrielle Savard

Hugh R. Stewart

*Clerks of the Committee*



## MINUTES OF PROCEEDINGS

Thursday, February 15, 1973.

(5)

[Text]

The Special Committee on Trends in Food Prices met this day at 9:40 o'clock a.m., the Chairman, Mr. Cullen, presiding.

*Members present:* Messrs. Atkey, Clarke (*Vancouver Quadra*), Cullen, Danforth, Fleming, Fox, Gauthier (*Ottawa East*), Gauthier (*Roberval*), Gleave, Lawrence, Mrs. MacInnis (*Vancouver-Kingsway*), Messrs. McGrath, Mitges, Mrs. Morin, Messrs. Penner, Roy (*Laval*), Saltsman, Scott, Whicher, Whittaker and Yanakis.

*Taking part:* Messrs. Grier, Hales, Hargrave, Schumacher and Stackhouse.

*Appearing:* The Hon. Herb Gray, Minister of Consumer and Corporate Affairs.

*Witnesses: From Statistics Canada:* Dr. Sylvia Ostry, Chief Statistician of Canada; Messrs. W. M. Illing, Director, Prices Division; H. Segal, Assistant Director, Prices Division (Retail Prices and Living Costs); P. N. Triandalilou, Assistant Director, Prices Division (Industrial Prices). *From the Department of Agriculture:* Mr. S. B. Williams, Deputy Minister.

Dr. Ostry, assisted by officials of Statistics Canada, answered questions.

On motion of Mr. Lawrence,

*Ordered*,—That a letter to Dr. Ostry from Mr. Atkey, M.P., dated February 8, and the reply dated February 14, 1973, be printed as an appendix to this day's Minutes of Proceedings and Evidence (*see Appendix "B"*).

*Agreed*,—That an unedited copy of the transcript of evidence be forwarded to the Chairman as soon as available after each meeting.

Mr. Williams read from a Press release entitled "Tastes Dictate Grocery Bill" issued by the Department of Agriculture, copies of which were distributed to the Members. He answered questions.

Mr. Gleave moved,—That the meeting continue.

The question being put on the said motion, it was agreed to on the following division: YEAS: 14; NAYS: 0.

And questioning continuing;

Mrs. MacInnis moved,—That the Committee meeting continue.

The question being put on the said motion, it was agreed to on the following division: YEAS: 12; NAYS: 3.

And questioning continuing;

On motion of Mr. Whittaker,

*It was agreed*,—That reasonable travelling and living expenses be paid to Mrs. Marjorie Hartling, Vancouver and Mrs. Terese Rabesca, Ft. Rae, N.W.T., of the National Anti-Poverty Organization, who have been invited to appear as witnesses on Thursday, February 22, 1973.

## PROCÈS-VERBAL

Le jeudi 15 février 1973.

(5)

[Texte]

Le Comité spécial sur les tendances des prix de l'alimentation se réunit aujourd'hui à 9h.40 du matin, sous la présidence de M. Cullen.

*Membres présents:* MM. Atkey, Clarke (*Vancouver Quadra*), Cullen, Danforth, Fleming, Fox, Gauthier (*Ottawa-Est*), Gauthier (*Roberbal*), Gleave, Lawrence, M<sup>me</sup> MacInnis (*Vancouver-Kingsway*), MM. McGrath, Mitges, M<sup>me</sup> Morin, MM. Penner, Roy (*Laval*), Saltsman, Scott, Whicher, Whittaker et Yanakis.

*Autres participants:* MM. Grier, Hales, Hargrave, Schumacher et Stackhouse.

*Comparait:* L'hon. Herb Gray, ministre de la Consommation et des Corporations.

*Témoins: De Statistique Canada:* Madame Sylvia Ostry, Statisticien en chef du Canada; MM. W.M. Illing, directeur, division des prix; H. Segal, directeur adjoint (prix de détail et coût de la vie); P.N. Triandalilou, directeur adjoint (prix industriels). *Du ministère de l'Agriculture:* M. S. B. Williams, sous-ministre.

Madame Ostry, avec l'aide des fonctionnaires de Statistique Canada, répond aux questions.

Sur motion de M. Lawrence,

*Il est ordonné*,—Qu'une lettre adressée à Madame Ostry par M. Atkey, député, le 8 février et la réponse datée le 14 février 1973, soient imprimées en appendice aux Procès-verbaux et témoignages d'aujourd'hui (*voir appendice B*).

*Il est convenu*,—Que copie de la transcription des témoignages soit envoyée au Président du Comité après chaque séance.

M. Williams traite d'un communiqué de presse publié par le ministère de l'Agriculture, intitulé «Le goût des consommateurs et les prix des aliments». Il répond aux questions.

M. Gleave propose,—Que la séance se poursuive.

La motion, mise aux voix, est agréée par le vote suivant: POUR: 14; CONTRE: 0.

Les questions se poursuivent;

M<sup>me</sup> MacInnis propose,—Que la séance se poursuive.

La motion, mise aux voix, est agréée par le vote suivant: POUR: 12; CONTRE: 3.

Les questions se poursuivent;

Sur motion de M. Whittaker,

*Il est convenu*,—Que des frais raisonnables de voyage et de séjour soient remboursés à Mesdames Marjorie Hartling, de Vancouver et Terese Rabesca, de Fort-Rae, T.-N.-O., de la Société nationale pour la lutte contre la pauvreté, témoins convoqués devant le comité le jeudi 22 février 1973.

At 12:45 o'clock p.m. the Committee adjourned to the call of the Chair.

A 12 h. 45 de l'après-midi, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

*Les greffiers du Comité*  
GABRIELLE SAVARD  
HUGH R. STEWART

*Clerks of the Committee.*



## EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Thursday, February 15, 1973.

[Texte]

• 0943

**The Chairman:** I see a quorum. Yesterday in the House Mr. McGrath raised a point in connection with a quotation allegedly made by the . . .

**Mr. McGrath:** No, it was Mr. Lawrence and I supported it.

**The Chairman:** I am sorry, it was Mr. Lawrence. In view of the fact that Mr. Speaker felt it should be dealt with in the Committee I have asked Mr. Gray to appear. Mr. Gray, will you step forward?

**Mr. McGrath:** Mr. Chairman, this is rather unusual. I am sure that Mr. Gray is not here to rule on this point of order.

**The Chairman:** No, but I thought you wanted to have him here so that you could raise the point.

**Mr. Lawrence:** I see. I will raise the point then.

**The Chairman:** If you do not wish to raise it . . .

**Mr. McGrath:** We were going to raise it with you and ask for a ruling from you. Mr. Gray quoted from the report.

**The Chairman:** I spoke to Mr. Gray on this and he indicated that he had not. I thought this was why we should have him here because there seems to be a difference of opinion.

**Mr. Lawrence:** He referred to it? This was a report that the press picked up and I quote from one national publication:

An unpublished study by the Restrictive Trade Practices Commission looking at profits in grocery store chains amid a period of rising costs showed declining Profit margins. Mr. Gray said, Sales are up considerably but costs have outpaced sales to cut profit margins."

When this was brought to my attention I felt if there had been that strong a reference which some of the national media of this country indicate and some strong conclusions to it, certainly we should be able to take a look at the whole report. My feeling is that in most normal Parliamentary systems—this one apparently is not normal—a committee of Parliament is looked upon as part of the proceedings of Parliament itself so I raised the matter in the House yesterday. You heard Mr. Speaker's ruling where he said that the argument should be advanced here. We are doing just exactly that.

We feel that if the Minister can refer to it and if the press can imply that he has quoted from it, we should have the report tabled unless there is some very grave reason, which I am sure the Minister will try to dig up for us this morning, why we should not see the rest of the report. In the absence of that reason we should have the report tabled unless there is something to be hidden or kept hidden.

## TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le jeudi 15 février 1973

[Interprétation]

**Le président:** Je vois qu'il y a quorum. Hier M. McGrath a évoqué à la Chambre une citation qui aurait été faite . . .

**M. McGrath:** C'est M. Lawrence qui en a parlé et moi je l'ai appuyé.

**Le président:** Je m'excuse. Vu que M. l'Orateur a décidé que la question doit être réglée au sein de notre Comité, j'ai demandé à M. Gray de comparaître ce matin. Monsieur Gray, voudriez-vous dès lors prendre place au bureau.

**M. McGrath:** Monsieur le président, voilà une procédure peu habituelle. M. Gray ne peut statuer sur cet appel au Règlement.

**Le président:** Évidemment, mais je pensais que vous vouliez poser la question en sa présence.

**M. Lawrence:** Je comprends. Je vais donc poser la question.

**Le président:** Si vous ne le voulez pas . . .

**M. McGrath:** Nous allons vous demander de statuer sur cette question. M. Gray a fait une citation du rapport.

**Le président:** J'en ai parlé à M. Gray qui m'a dit que tel n'était pas le cas. C'est la raison pour laquelle je lui ai demandé de venir, étant donné que vous ne semblez pas d'accord.

**M. Lawrence:** Il vous en a parlé? Je cite ici ce que la presse dit à ce sujet:

Une enquête effectuée par la Commission des pratiques restrictives du commerce concernant les marges bénéficiaires des magasins d'alimentation à succursales multiples en période de hausse de prix, enquête qui n'a pas encore été rendue publique, fait ressortir une baisse de bénéfices. M. Gray a dit que bien que les chiffres de ventes aient augmenté sensiblement, les marges ont diminué en raison de l'augmentation des coûts.

Lorsque cette question a été signalée à mon attention, j'en suis arrivé à la conclusion que si la presse nationale fait mention de cette citation comme elle l'a fait, nous devrions pouvoir terminer le rapport dans son ensemble. J'estime en effet que dans tout système parlementaire normal, ce qui ne semble pas être le cas dans notre système actuel, un comité parlementaire fait partie de la procédure parlementaire elle-même et c'est la raison pour laquelle j'ai soulevé la question hier en Chambre. M. l'Orateur a décidé que la question devait être réglée en comité et c'est ce que nous faisons.

Nous estimons que si le ministre peut évoquer la question et la presse peut lui attribuer pareille citation, le rapport doit être déposé, sauf s'il y a de bonnes raisons pour ne pas le faire, et je fais confiance au ministre pour en trouver. Mais si de telles raisons n'existent pas, le rapport doit être déposé.

[Text]

**The Chairman:** Are there any other comments . . .

**Mr. McGrath:** On the same point of order, Mr. Chairman, there are ample precedents and numerous references by Parliamentary authorities which I am sure are not necessary to go into here. If you are going to take the point of order under consideration and make a ruling later on I am sure that your learned advisers will refer to these precedents and these Parliamentary authorities: that if a Minister quotes or refers to a government publication then it is incumbent upon the Minister to table that publication.

This is the point where we are at, Mr. Chairman. We feel that this is a very important publication. To the best of my knowledge all of the studies of the Restrictive Trade Practices Commission have in the normal course of events been published. Why this particular study at this particular time cannot be released is a matter of some concern because it has a direct bearing on the deliberations of this Committee, which is under instructions by the House to report in two months.

• 0945

The study deals with the very essence of our reference from the House, namely, food prices and profit margins of supermarkets. If we are to determine the cause of rising food prices—if, for example, evidence can be produced that food prices are rising because food marketing in this country is controlled by a very small group of large national supermarket chains—then obviously this report by the Restrictive Trade Practices Commission is very relevant and very important to us.

Mr. Gray can come before us this morning and say he did not quote from the report but, in actual fact, the record, when it is subsequently published, will indicate whether he did or not; but he did *refer* to the report, and that, in my interpretation of the rules, is the same as if he had quoted from it. He referred to the report and he referred to the contents of the report; consequently, we should be given the same advantage as the Minister, and that is that we should be given the privilege of seeing that report.

**The Chairman:** Are there any other comments before I call on the Minister? No? Then, Mr. Gray, please.

**Hon. Herb Gray (Minister of Consumer and Corporate Affairs):** Mr. Chairman, thank you for giving me the opportunity of commenting on this point of order, or question of privilege. Yesterday, as Mr. Lawrence pointed out, he raised a point of order, or a question of privilege—I am not sure which—in the House in which he claimed I had referred to an unpublished study of the Restrictive Trade Practices Commission when I appeared before this Committee on Tuesday. He went on to ask the House to order that I table the study. The Speaker, as we know, ruled him out of order and said the point had to be raised in the Committee under the long-established rules of the national House of Commons instead of in the House itself. As I have just said, I have asked the Chairman for the right to appear here this morning to deal with this point.

Mr. Chairman, I want to say immediately that the allegation of Mr. Lawrence and Mr. McGrath that I referred to an unpublished study of the Restrictive Trade Practices Commission here on Tuesday is incorrect. At no time, either in my oral presentation, in the notes from my oral presentation, the answers to any questions put, to me or my detailed brief, did I refer to any such study. What I did refer to was a study by the research branch of the com-

[Interpretation]

**Le président:** Y a-t-il d'autres observations?

**M. McGrath:** Au sujet du même rappel au Règlement, monsieur le président, il existe de nombreux précédents ainsi que des avis émis par des autorités parlementaires qu'il est inutile d'évoquer ici. Si vous comptez examiner ce rappel au Règlement et statuer à son sujet, vos conseillers ne manqueront pas d'étudier ces précédents ainsi que les avis des autorités: notamment que lorsqu'un ministre cite ou évoque un document du gouvernement, il lui incombe de le déposer.

Voilà donc où en sont les choses, monsieur le président. Nous estimons qu'il s'agit d'un document extrêmement important. A ma connaissance, toutes les enquêtes effectuées par la Commission des pratiques restrictives du commerce sont normalement publiées. Je me demande pourquoi cette étude en particulier ne peut être publiée, d'autant plus qu'elle se rapporte directement aux délibérations du Comité qui doit rédiger un rapport d'ici deux mois à la demande de la Chambre.

Cette enquête traite du fond même du mandat que nous avons reçu de la Chambre, notamment les prix des produits alimentaires et les marges bénéficiaires des supermarchés. Si nous devons déterminer la cause de l'augmentation des prix des produits alimentaires et s'il se montre que cette augmentation est due au fait que la commercialisation de ces produits est entre les mains d'un groupe restreint de gros supermarchés, il est évident que le rapport de la Commission des pratiques restrictives du commerce est de la plus grande importance pour notre travail.

M. Gray peut dire bien entendu qu'il n'a pas cité ce rapport et la chose sera d'ailleurs établie lorsque le compte rendu sera publié; mais il est certain qu'il l'a évoqué ce qui, aux fins du Règlement, est assimilé à une citation. Il a fait allusion au rapport et à son contenu; dès lors, nous devons, tout comme le ministre pouvoir prendre connaissance du rapport dans son ensemble.

**Le président:** Y a-t-il d'autres observations avant que je donne la parole au ministre? Non. Je donne donc la parole à M. Gray.

**L'honorable Herb Gray (ministre de la Consommation et des Corporations):** Monsieur le président, je vous remercie de m'avoir permis de répondre à ce rappel au Règlement ou de m'expliquer sur cette question personnelle. Hier donc, M. Lawrence a fait un rappel au Règlement ou soulevé une question de privilège; disons notamment que j'avais fait allusion à une étude non publiée de la Commission des pratiques restrictives du commerce lors de ma comparution devant le Comité mardi dernier. Il a en outre demandé à la Chambre de m'inviter à déposer cette enquête. L'Orateur a déclaré sa demande irrecevable, ajoutant que la question devait être soulevée au Comité en application du Règlement de la Chambre. J'ai donc demandé au président d'être autorisé à comparaître ce matin pour régler cette affaire.

Monsieur le président, je tiens à dire d'emblée que MM. Lawrence et McGrath se trompent en disant que j'ai fait allusion à une étude non publiée de la Commission des pratiques restrictives du commerce lors de la comparution mardi dernier. Je n'ai jamais, que ce soit au cours de mon allocution, dans mes notes, dans les réponses que j'ai données aux questions qui m'avaient été posées, dans mon mémoire, fait allusion à pareille enquête. J'ai par contre



## [Texte]

bines branch of my department which had not been published prior to the hearing on Tuesday morning. However, that study was, in fact, published as Appendix No. 13 to my main brief and was clearly identified as such in the notes to my oral presentation and my main brief which were brought before this Committee and which were part of its proceedings as of Tuesday morning.

Mr. Lawrence and Mr. McGrath have apparently based their point on an incorrect press report which appeared in yesterday's *Toronto Globe and Mail*. Members of the Committee and other observers might find this rather puzzling because both Mr. Lawrence and Mr. McGrath were at the Committee hearing on Tuesday and should themselves have been in a position to know whether I had, in fact, referred to an unpublished study of the Restrictive Trade Practices Commission; and if I had, to demand its tabling forthwith at that point, if it was in order and if it was not, in fact, available. In fact, as Mr. Lawrence pointed out at the hearing, he at least had my main brief the day before the hearing and all the members . . .

**Mr. Lawrence:** The night before.

**Mr. Gray:** All right. At six o'clock, I believe you said, Mr. Lawrence.

To continue, all members of the Committee had the notes from my oral presentation at the time I was giving it. So, Mr. Chairman, members of the Committee and objective observers generally might wonder as to the level of attention Mr. Lawrence and Mr. McGrath were giving to the proceedings at that time . . .

**Mr. Whicher:** You ought to ask them to apologize for wasting the time of the Committee.

**Mr. Gray:** . . . or the interest that they had in the proceedings. Under the circumstances, I respectfully request them to withdraw their allegation.

By the way, Mr. Chairman, if I could have another minute, I would again direct the attention of Mr. Lawrence and Mr. McGrath to Appendix 13 which is referred to on page 28 of my main brief as Appendix 13, a tabulation and analysis of accounting data for leading foodchains. It is clear from looking at the press report that this is what the journalist was talking about, even though he inaccurately identified it as an unpublished study of the Restrictive Trade Practices Commission.

• 0950

**Mr. Lawrence:** Mr. Chairman, we are always very glad to have the Minister with us, and that includes this morning as well.

While we have him here may I ask whether there is an unpublished report of the Restrictive Trade Practices Commission relating to grocery chains.

**Mr. Gray:** Not to my knowledge.

**Mr. Lawrence:** Could you find out?

**Mr. Gray:** Would Mr. Lawrence and Mr. McGrath first have the courtesy of withdrawing the allegation?

**Mr. McGrath:** Mr. Chairman, I am not prepared to withdraw anything at the present time. I just want to make the point that Tuesday last we listened to evidence, including a long-winded brief by the Minister of Consumer and Corporate Affairs and a long brief by the Minister of Agriculture, and we had very little time to cross-examine from 9.30 a.m. until 1.10 p.m., so obviously there was an awful

## [Interprétation]

évoqué une étude de la Direction de la recherche, de la Direction des coalitions de mon ministère qui n'avait pas été rendue publique avant l'enquête de mardi matin. En réalité cette étude a été publiée à l'annexe numéro 13 de mon mémoire et a été mentionnée comme telle dans les notes accompagnant mon allocution ainsi que dans mon mémoire soumis au Comité et qui ont été consignés au procès-verbal de la réunion de mardi.

MM. Lawrence et McGrath semblent se baser sur un article paru hier dans le *Globe and Mail* de Toronto. Les membres du Comité et d'autres observateurs ne manquent pas de s'en étonner, MM. Lawrence et McGrath étaient tous deux présents mardi matin, si bien qu'ils auraient dû pouvoir se rendre compte par eux-même si j'avais ou non fait allusion à une étude non publiée de la Commission sur les pratiques restrictives du commerce; dans l'affirmative, ils auraient pu demander immédiatement que je dépose ce document. Ainsi que M. Lawrence l'a fait remarquer lors de cette séance, mon mémoire lui avait été remis la veille de l'audience et les autres membres . . .

**M. Lawrence:** Le soir avant.

**M. Gray:** D'accord. On vous l'a remis à 18 heures, je crois, monsieur Lawrence.

Donc tous les membres du Comité avaient les notes de mon allocution au moment où je la faisais. Dans ces conditions les membres du Comité et tout observateur objectif doivent douter de l'attention accordée par MM. Lawrence et McGrath aux délibérations du Comité . . .

**M. Whicher:** Vous devriez leur demander de s'excuser de gaspiller le temps du Comité.

**M. Gray:** . . . ainsi que de douter de l'intérêt qu'ils portent aux activités du Comité. Dans ces conditions, je leur demande de bien vouloir retirer leur allégation.

Si vous me permettez, monsieur le président, j'aimerais à nouveau signaler à l'attention de MM. Lawrence et McGrath l'annexe 13 de mon mémoire qui figure à la page 28 et où ils trouveront un tableau et une analyse des données comptables des principales sociétés de distribution de produits alimentaires. Il est évident que c'est à ce document que le journaliste a fait illusion, même s'il l'attribue par erreur à une étude non publiée de la Commission des pratiques restrictives du commerce.

**M. Lawrence:** Monsieur le président, nous sommes toujours heureux d'avoir le ministre parmi nous, y compris ce matin.

Puisqu'il est ici, j'aimerais lui demander s'il existe un rapport non publié de la Commission des pratiques restrictives du commerce concernant les magasins d'alimentation à succursales multiples.

**M. Gray:** Pas à ma connaissance.

**M. Lawrence:** Pourriez-vous vérifier?

**M. Gray:** MM. Lawrence et McGrath pourraient-ils d'abord avoir l'amabilité de bien vouloir retirer leur allégation.

**M. McGrath:** Monsieur le président, je ne vais rien retirer de ce que j'ai dit, du moins pour le moment. Je tiens simplement à souligner que mardi dernier nous avons entendu des témoignages, y compris un rapport extrêmement long du ministre de la Consommation et des Corporations ainsi qu'un mémoire tout aussi long du ministre de l'Agriculture ce qui nous a laissé fort peu de temps de leur

[Text]

lot said during that long session that escaped everybody's attention.

Furthermore, we are handicapped in our proceedings here by not having in front of us today the report of our last meeting, so we have no way to check whether or not this was in fact said during the Committee, or whether or not this report was in fact referred to. But it was reported by a reputable national paper, the *Globe and Mail*, and it seemed to us, Mr. Chairman, that the reporter for the *Globe and Mail* obviously picked up something that escaped our attention in this tremendous barrage of evidence that we were subjected to at our last meeting.

**Mr. Lawrence:** For my part I am happy to have the Minister here to deny that he said it and I am certainly willing to take his word for it in the absence of the printed word. But would he please find out from the officials of the Commission whether in fact there is an unpublished report and then come back and inform us in that regard some time in the future. I say that because we are here to help the people of this country, even the government, and, if there is, I think we should know about it. And, if there is, then obviously the Minister should know about it as well.

**Mr. Gray:** Mr. Chairman, I will certainly do that. I would like to conclude my unscheduled appearance here today by thanking you for giving me the opportunity of doing so, and, again, to point out to the Committee that the reference in the article in the *Globe* is clearly based on the text of my main presentation—it could come from no other place, as far as I know—and my main presentation was available to all members of the Committee the preceding evening.

**Mr. McGrath:** We have to wait until the record is published, Mr. Chairman, and if the record substantiates what Mr. Gray said then we will have no hesitation in making the necessary withdrawal.

**The Chairman:** As a courtesy to Dr. Ostry, I would like to call her now.

For the information of the Committee, the following names on my list are left over from the last meeting: Mr. Horner, who indicated to me yesterday that he would not be present today—perhaps the name of Mr. Lawrence or someone else could be substituted—Mr. Gauthier, Mr. Murta, Mrs. Morin, Mr. Atkey, Mr. Gleave.

**Mr. Schumacher:** I understand that I am not a member of the Committee yet, Mr. Chairman, but I would like to be put on your list so that I may question after the rest are finished, if there is time.

**Mr. Atkey:** Mr. Chairman, you can withdraw my name from the list because I sent a written request to Dr. Ostry, she has responded in writing, and I have the information that I require.

Thank you very much, Dr. Ostry.

**The Chairman:** Is Mr. Murta here?

**Mr. Lawrence:** No, Mr. Murta will not be here.

**The Chairman:** If you are ready, Mr. Schumacher, we will have you substitute for Mr. Horner.

**Mr. Schumacher:** Thank you very much, Mr. Chairman. I was wondering whether Dr. Ostry would have any figures or information on the effect of sales tax on food prices and the variety of foods that are subject to the sales tax, and the effect it might have on the processing of foods for consumption. I guess that would be sales and excise taxes, or taxes of that nature.

[Interpretation]

poser des questions; dans ces conditions bien des choses auront pu nous échapper.

De plus, nous sommes handicapés par le fait que nous n'avons pas aujourd'hui le rapport présenté lors de notre dernière réunion, ce qui fait que nous ne pouvons vérifier ce qui a ou n'a pas été dit lors de la dernière réunion ou si le ministre a réellement fait allusion audit rapport. Quoi qu'il en soit un journal fort sérieux le *Globe and Mail* en fait état et il nous a paru évident que le journaliste aurait pu entendre quelque chose qui nous aurait échappé parmi la masse de témoignages dont nous avons été abreuvés.

**M. Lawrence:** Pour ma part je suis heureux que le ministre ait nié avoir cité ce rapport et je suis disposé à le croire en l'absence de preuve écrite. J'aimerais toutefois qu'il vérifie auprès des fonctionnaires de la Commission s'il existe un rapport non publié et qu'il nous fasse connaître les résultats de son enquête. L'objet de notre présence ici est d'aider le pays ainsi que le gouvernement et nous devrions donc être au courant de cette question. Si un tel rapport existe, le ministre, lui aussi, doit être au courant bien entendu.

**M. Gray:** Monsieur le président, je ne manquerai pas de le faire. Pour conclure, je vous remercie de m'avoir permis de m'expliquer et je répète encore une fois, l'allusion dans le *Globe and Mail* se rapporte clairement au texte de mon allocution. Des exemplaires ont été distribués à tous les membres du Comité la veille de la réunion.

**M. McGrath:** Il va falloir attendre que les comptes rendus soient publiés, monsieur le président, et s'il se montre que M. Gray a raison, nous ne manquerons pas de reprendre ce que nous avons dit.

**Le président:** Je demanderai maintenant à M<sup>me</sup> Ostry de bien vouloir prendre place à la table.

Pour votre information, les noms suivants figurent sur ma liste: M. Horner, qui m'a fait savoir hier qu'il ne serait pas présent, mais M. Lawrence ou quelqu'un d'autre pourrait peut-être le remplacer, ensuite M. Gauthier, M. Murta, M<sup>me</sup> Morin, M. Atkey et M. Gleave.

**M. Schumacher:** Je ne suis pas encore membre du Comité monsieur le président, mais je vous demanderais de bien vouloir inscrire mon nom sur votre liste de façon à me permettre de poser une question lorsque les autres auront terminé, si toutefois le temps le permet.

**M. Atkey:** Monsieur le président vous pouvez biffer mon nom de la liste étant donné que j'ai reçu une réponse écrite à la lettre que j'avais adressée à M<sup>me</sup> Ostry et j'ai donc tous les renseignements demandés.

Je vous remercie beaucoup madame Ostry.

**Le président:** Monsieur Murta est-il présent?

**M. Lawrence:** Non. M. Murta ne viendra pas ce matin.

**Le président:** Si vous le voulez, monsieur Schumacher, vous pouvez parler à la place de M. Horner.

**M. Schumacher:** Je vous remercie, monsieur le président. M<sup>me</sup> Ostry, pourrait-elle nous donner des chiffres concernant la façon dont la taxe de vente influe sur les prix de produits alimentaires et sur leur variété, ainsi que les répercussions de cette taxe sur la transformation des produits alimentaires. Il s'agit notamment des taxes de vente et d'accise.



[Texte]

• 0955

**Dr. Sylvia Ostry (Chief Statistician of Canada):** At the level of the consumer, the sales tax is, of course, included in the price. You are asking whether we know what proportion of the price of goods at the level of the consumer is represented by indirect taxes. I wonder if Mr. Segal would like to discuss that.

**Mr. H. Segal (Assistant Director, Prices Division, Statistics Canada):** We have a study currently underway to isolate the sales tax and other indirect tax effects from the consumer price index, to the extent that this can be done. This involves those taxes such as provincial sales tax and the tax on gasoline and a few other products which can be clearly identified and shown separately as to movement, as distinct from the residual part of the price. This study has been completed up to about from 1961 to about 1969. We are working at the moment to try to bring it right up to 1972. The information it contains, I believe, could be made available as long as it is appreciated that it is not yet complete. I would have to check the specific date to which it has been taken. I believe it is 1969; it may be 1970.

**Mr. Schumacher:** Do I understand that this study relates only to provincial taxes and not to any indirect taxes levied by the federal government?

**Mr. Segal:** That is right. The reason is that we are unable to identify, for example, in the price of a can of peas, the effect of changes in the federal sales tax at a level prior to the retail level. Undoubtedly there are tax effects within quite a number of products in the consumer price index which are not immediately evident at the retail level. This that type of situation. The most we have been able to do is to identify the provincial tax, which is an add-on tax, and some of the clearly identifiable taxes on cigarettes, liquor, the motor vehicle license, and things like that.

**Mr. Schumacher:** The graph in the brief presented last Thursday—it is Table B1, Comparative Price Indexes—I think could be taken as suggesting that the cost of marketing foods in Canada has narrowed during the past 12 months. I was wondering whether it would be logical, or could be expected, that this might be changing, either narrowing further or widening, in the foreseeable future.

**Dr. Ostry:** Mr. Schumacher, I am not sure I understand you. What is narrowing the gap between the food industry selling price and the food at home? They seem to be going up in the past six months at approximately the same rate. I am not sure about those figures.

**Mr. Schumacher:** But prior to that parallel figure they were wider.

**Dr. Ostry:** Yes, and then they crossed over.

**Mr. Schumacher:** Yes. Can you make any projections as to what might be happening with regard to this difference in the future? You just check what has happened.

**Dr. Ostry:** Yes. We do not do price projections in that sense.

**Mr. Schumacher:** Does Statistics Canada keep any chart on percentage of markup that wholesalers and retailers charge?

**Dr. Ostry:** We do not have a full range of data on mark-ups. The reasons for that are rather complicated. I do not know if Mr. Illing wants to say anything about markup information.

[Interprétation]

**Mme Ostry (Statisticien en chef du Canada):** La taxe de vente est comprise dans le prix de détail. Vous voudriez savoir si nous connaissons la proportion que l'impôt indirect représente dans le prix de détail. Je demanderai à M. Segal de vous répondre.

**M. H. Segal (Directeur adjoint, Division des prix, Statistique Canada):** Nous cherchons actuellement à isoler les facteurs taxe de vente et autres taxes indirectes dans l'indice des prix de détail, pour autant que cela puisse se faire. Il s'agit notamment de taxes provinciales ainsi que de taxe sur l'essence et d'autres produits pour lesquels il est facile d'isoler ce facteur. Nous avons déjà fait cette étude pour les années 1961 à 1969. Et nous travaillons maintenant à mettre les chiffres à jour jusqu'en 1972. Nous pouvons bien entendu vous donner ces renseignements, en soulignant toutefois qu'ils ne sont pas complets. Je pense que nous sommes déjà arrivés à 1969 ou 1970.

**M. Schumacher:** Votre étude traite uniquement des taxes provinciales et non des taxes indirectes perçues par le gouvernement fédéral?

**M. Segal:** C'est exact. C'est qu'il nous a été impossible de déterminer par exemple dans le cas d'une boîte de petits pois, l'effet d'une modification de la taxe de vente fédérale au stade qui précède la vente au détail. Il ne fait pas de doute que l'impôt se répercute pour de nombreux produits dans l'indice du prix de détail, sans que pour autant on puisse l'isoler au niveau de la vente au détail. Nous avons réussi à isoler uniquement la taxe provinciale ainsi que la taxe sur le tabac, les boissons spiritueuses, la taxe de roulage, etc.

**M. Schumacher:** D'après le tableau B1 présenté dans le mémoire de jeudi dernier et intitulé Indice des prix comparés, il semblerait que le coût de commercialisation des produits alimentaires au Canada a diminué au cours des 12 mois écoulés. J'aimerais savoir si cette tendance va évoluer, soit dans un sens, soit dans un autre.

**Mme Ostry:** Monsieur Schumacher, je n'ai pas bien compris votre question. Ce qui diminue l'écart entre le prix de vente des industries alimentaires et le prix de vente au détail? Ces deux prix semblent avoir augmenté à peu près au même rythme durant ces six derniers mois.

**M. Schumacher:** Mais avant l'écart était plus large.

**Mme Ostry:** Oui, ensuite les courbes se croisent.

**M. Schumacher:** En effet. Pouvez-vous faire des projections quant à l'évolution future de cet écart?

**Mme Ostry:** Nous ne faisons pas des projections de ce genre.

**M. Schumacher:** Est-ce que Statistique Canada établit des graphiques ou des pourcentages concernant les majorations de prix auxquelles procèdent grossistes et détaillants.

**Mme Ostry:** Nous n'avons pas de renseignements détaillés à ce sujet. La raison en est compliquée. M. Illing pourrait peut-être vous donner davantage de renseignements.

[Text]

**Mr. Wolfe Illing** (Director, Prices Division, Statistics Canada): I suppose you mean by this the profit margins of retailers and distributors.

**Mr. Schumacher:** I do not know whether these markups always end up in profits or not. There is a difference in what they buy it for or put it on their shelves for and what they sell it for. I guess that is what the markup...

• 1000

**Mr. Illing:** This is certainly an important gap in our present system of price measurement. We are not able, at present, to measure the price change of the services that are provided by the distributive trades.

There are a number of reasons for this. This is not exclusively a Canadian gap. This gap exists in all countries that I know of, at least in industrial countries. There are difficult conceptual problems that would have to be resolved first. I suppose we will have to try to measure this in some way; but there are great difficulties in measuring it.

You could look for statements by retailers on what they mark up on various goods: dry goods, foods and so on. But that in itself does not give you what you are really after, the measured and the effective price of the distributive trade services.

**Mr. Schumacher:** Do I understand that the state of the art has not progressed enough to get at this, or is too expensive or too complicated?

**Dr. Ostry:** It is certainly complicated if you are interested in getting specific commodity information. As you know, manufacturers produce a range of commodities; some of the costs can be allocated to a specific commodity and some of them are far more difficult to allocate.

To get those kinds of estimates, at each successive step one would have to impose a heavy reporting burden and in the end, they would be estimates. It is not impossible to get some sort of information. While we have this enormously increased demand for information, we are also confronted with increasing resistance to form-filling, of which, I am sure, you are all aware. This particular kind of information, which would require firms to make very complex estimates in allocating costs to specific items, would impose a considerable burden.

**Mr. Schumacher:** Has Statistics Canada any figures on the cost of heating, lighting and fuel and the part they play in marketing our foods through the chain store system?

**Dr. Ostry:** No. Again that would be the same kind of information. You would have to go to the retailer who sells far more than food and ask what these costs were, allocated to specific items.

**Mr. Schumacher:** Have you any statistics on freight rate increases and the effect they have on the movement of commodities from farm to wholesale?

**Dr. Ostry:** We have some information at the farm level on farm input costs, do we not?

**Mr. P. N. Triandafilou:** Yes, we do, but only at the farm level.

[Interpretation]

**M. Wolfe Illing** (Directeur, division des prix, Statistique Canada): Je suppose que vous entendez par là les marges bénéficiaires des détaillants et distributeurs.

**M. Schumacher:** Je ne sais pas si ces majorations de prix se traduisent toujours fort en bénéfices. Il existe une différence entre le prix d'achat et le prix de vente et c'est ce que j'entends par cette majoration.

**M. Illing:** C'est certainement une lacune grave dans notre système actuel de mesure des prix. Nous ne pouvons en effet déterminer le changement de prix des services fournis par le secteur de distribution.

Ceci est dû à un nombre de raisons. Il s'agit là d'une lacune qui n'est pas exclusive au Canada, car elle existe dans tous les pays, du moins dans tous les pays industrialisés. Il faut d'abord définir certains concepts, ce qui est parfois très difficile.

Vous pouvez consulter les renseignements fournis par les détaillants sur l'écart entre le prix d'achat et le prix de vente des articles de mercerie ou des produits alimentaires. Ceci ne vous donne toujours pas ce que vous cherchez, notamment le coût réel du service de distribution.

**M. Schumacher:** Donc, vos connaissances ne vous permettent pas de déterminer ce facteur ou bien ce serait trop coûteux ou compliqué.

**Mme Ostry:** C'est certainement compliqué si l'on cherche à obtenir ces renseignements sur tel ou tel produit. Les fabricants produisent chacun une large gamme de produits; certains des coûts peuvent être imputés à tel ou tel produit, mais dans d'autres c'est bien plus difficile.

Pour obtenir ces chiffres à chaque étape successive, il faudrait faire remplir de longs questionnaires qui ne nous donneraient que des chiffres approximatifs. Il n'est donc pas possible d'obtenir certains renseignements et nous savons que la demande de renseignements ne cesse de croître, on se heurte de plus en plus au refus de remplir d'interminables questionnaires. Or, pour obtenir ce type de renseignements, il faut faire des calculs détaillés pour une imputation de frais.

**M. Schumacher:** Est-ce que Statistique Canada aurait des chiffres relatifs au coût de chauffage, d'éclairage et de carburant ainsi que le rôle qu'ils jouent dans la commercialisation des produits alimentaires jusqu'aux magasins à succursales multiples?

**Mme Ostry:** Non. Il s'agit à nouveau du même type de renseignement, c'est-à-dire qu'il faudrait demander aux détaillants une imputation détaillée du coût par article.

**M. Schumacher:** Avez-vous des statistiques relatives aux augmentations ferroviaires et à leur répercussion sur le mouvement des produits des exploitations agricoles jusqu'au grossistes?

**Mme Ostry:** Nous avons des renseignements concernant les facteurs de production au niveau des exploitations agricoles?

**M. P. N. Triandafilou:** En effet, mais uniquement au niveau des exploitations agricoles.



[Texte]

**Mr. Schumacher:** You mean the cost to the farmer?

**Mr. Triandafilou:** Yes.

**Mr. Schumacher:** Not from the farm gate to the wholesaler or the processor.

**Mr. Triandafilou:** No, we do not.

**Mr. Schumacher:** If you can get the information relating to the cost to the farmer, why cannot you have this same information from the farmer to the wholesaler or processor?

**Dr. Ostry:** I do not think there is any reason in principle, except again as you move from the farm level through the chain you get an increasingly greater range of products. Allocating these costs to specific commodities becomes more and more difficult to estimate.

**Mr. Schumacher:** I see. Thank you very much.

**The Chairman:** Mr. Gauthier.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Est-ce que je pourrais retourner à votre panier d'alimentation et vous demander quelques questions? Nous avons eu la visite du ministre de l'Agriculture et il semble y avoir des contradictions entre ce qu'il a dit et ce que vous nous avez présenté.

Votre panier d'alimentation, avez-vous dit, était constant et la qualité, retenue. Vous nous avez dit que 40,000 des 60,000 produits de consommation que vous relevez, représentaient l'alimentation. . . . Vous n'avez pas dit cela? Il me semble que je l'ai vu ici, quelque part . . .

• 1006

**Une voix:** Trois cents.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Non, non. Le nombre de prix relevés chaque mois est supérieur à 60,000 dont environ 40,000 sont des prix de denrées alimentaires. Est-ce vrai? Donc deux tiers. Ce n'est pas vrai?

**Dr. Ostry:** No, 40,000 price quotations out of the 60,000 are food prices.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** C'est ça.

**Mme Ostry:** Oui.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Très bien, d'accord. Dans votre résumé, vous donnez des détails, où vous brisez l'index de 100 proportionnellement à la nourriture.

**Dr. Ostry:** Yes, it is the first table.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Bon, je l'ai. Le tableau A-1. Alors vous nous dites que c'est réduit de 26.7 à 24.8 en 1967 et que depuis 1967 vous n'avez pas fait de relevé. Vous n'avez rien fait pour 1973. Mais le ministre de l'Agriculture dit que:

Une enquête terminée en 1969 démontre que la section «Aliments» de l'indice peut en fait être gonflée de 12 p. 100 et actuellement l'alimentation représente environ 23 p. 100 de l'ensemble de l'indice au lieu de 26.7 utilisé par Statistique Canada.

J'aimerais avoir vos commentaires à ce sujet.

[Interprétation]

**M. Schumacher:** Voulez-vous dire le prix de revient des agriculteurs?

**M. Triandafilou:** C'est ça.

**M. Schumacher:** Mais non pas des fermes jusqu'aux grossistes ou aux transformateurs.

**M. Triandafilou:** Non, nous n'avons pas ces renseignements.

**M. Schumacher:** Vous pouvez obtenir les renseignements concernant le prix de revient des agriculteurs, pourquoi ne pourriez-vous pas les obtenir également en ce qui concerne le mouvement des agriculteurs jusqu'aux grossistes et aux consommateurs.

**Mme Ostry:** Rien ne nous en empêcherait en principe, sauf que lorsque l'on passe de l'exploitation agricole par les diverses étapes jusqu'aux détaillants, la gamme des produits va en s'élargissant, si bien que l'imputation des frais des divers produits devient de plus en plus difficile à faire.

**M. Schumacher:** Je comprends, je vous remercie.

**Le président:** Monsieur Gauthier.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** I would like to ask you a few questions about the food basket. We have had the Minister of Agriculture here and there seem to be contradictions between what he said and your submission.

You said that in your food basket, quality was constant. You added that out of 60,000 items that you checked, 40,000 were food products. That is what you said, did you not? I think I saw it here somewhere.

**An hon. Member:** Three hundred.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** No. The number of prices checked each month exceeds 60,000 of which about 40,000 are food prices. Is that correct? It represents about two thirds. Is that right?

**Mme Ostry:** Non, 40,000 prix sur les 60,000 relevés sont les prix des produits alimentaires.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Right.

**Dr. Ostry:** Yes.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Very well. In your résumé, you give a breakdown of the basic index number of 100 according to food products. You know which table I mean.

**Mme Ostry:** Oui, c'est le premier tableau.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** I have it here. You say that this percentage 26.7 and 24.8 in 1967 after which date you have no more information. You have no information for 1973. The Minister of Agriculture said and I quote:

A survey completed in 1969 shows that the food section of the price index can be increased by 5 per cent and that at the present time food represents about 23 per cent of the total index out of 26.7 per cent used by Statistics Canada.

I would like to have your comments.

[Text]

**Dr. Ostry:** Yes. I am sorry, I have not read the proceedings but I did have a chance to look at the Minister's brief. He makes a point and perhaps I should clarify this. The 26.7 that is shown and the 24.8 are the percentages of the total expenditure which go to food. All right? He has said, and he is quite correct, that a later survey, a 1969 survey, that was taken and which provided very detailed information on food expenditure, shows that that percentage has dropped. I think he quotes 23 per cent and that is the figure which is shown from the 1969 survey.

I think he then goes on to say that the CPI itself would be overstated since the food component has dropped, certainly since 1957 and even since 1967; since food prices are rising and its weight has dropped, the index appears to be going up more rapidly than in fact it actually is. This, by the way, illustrates why we rebased the index.

We have done some calculations on the base of the 1969 figures that the Minister quoted to you. If you will recall, in the brief we said the food component accounted for 45 per cent of the increase in the CPI over the 12 months ending December 1972 and 55 per cent over the six months ending December 1972. Recalculating on the base of the new weight for food those figures change to 41 per cent and 51 per cent. It is not an enormous change but is nonetheless a change.

As I said the last time, when we rebase the index which we will be doing shortly, we will run the two indices together so that you will be able to see what effect the rebasing has on the new base and on the old base. It will not be an enormous change; there will be some change.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Votre panier périmé, quand va-t-il être modernisé?

**Dr. Ostry:** I think we are close to completion of the rebasing.

**Mr. Segal:** I would think by about May or June we will have the new index in publication.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Oui. Et cela n'aura aucune influence, comme ce fut le cas avec les taux d'assurance ou les taux de chômage, par exemple. Ce ne sera pas la même chose de... Non?

**Dr. Ostry:** Non.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Une autre question dans un autre domaine. Au tableau A-4, alors que vous relevez les centres métropolitains, vous mentionnez que le taux le plus élevé est celui de Calgary, avec 147. L'indice le plus élevé est 147. Au tableau A-3, l'indice général le plus élevé pour le Canada est 147.1. Je me réfère à décembre, le dixième de point, comment l'expliquez-vous?

• 1010

Est-ce que je peux déduire, madame Ostry, que dans les centres métropolitains, cela coûte moins cher que dans les centres ruraux ou semi-urbains ou ai-je tort? Pouvez-vous m'éclairer à ce sujet?

**Dr. Ostry:** Those indices will not allow you to compare the level of cost in any two places or as between Calgary and Canada as a whole. They simply show from a given base the rate at which that has gone up.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Yes, but the rate has increased more nationally than it has in those metropolitan areas.

My next question now. How many people are living within the metropolitan areas versus those not living in these metropolitan areas?

[Interpretation]

**Mme Ostry:** Je m'excuse, je n'ai pas lu les comptes rendus mais j'y ai jeté un coup d'œil au mémoire du ministre. Je vais donc essayer de clarifier ce qu'il a dit. Les chiffres de 26.7 et 24.8 représentent les pourcentages des dépenses globales d'alimentation. Il est dit et avec raison qu'une enquête plus récente effectuée en 1969 qui a fourni des renseignements détaillés sur les dépenses d'alimentation montre que ce pourcentage a baissé. Cette étude fait ressortir notamment un pourcentage de 20 ou 30 p. 100.

Il a ajouté que l'indice du prix de détail était exagéré puisque la présente alimentation a baissé par rapport à ce qu'elle était en 1957 et même 1967; lorsque les produits alimentaires augmentent alors que l'indice de pondération diminue, l'indice semble augmenter plus rapidement qu'il ne le fait en réalité. C'est la raison pour laquelle d'ailleurs l'indice fait actuellement l'objet d'une refonte.

Nous avons fait certains calculs sur la base des chiffres de 1969 cités par le ministre. Il est dit notamment au mémoire que 45 p. 100 de l'augmentation de l'indice du prix de détail est attribuable au prix des produits alimentaires au cours des 12 mois jusqu'en décembre 1972, et 55 p. 100 au cours de 6 mois prenant fin en décembre 1972. Puis l'on fait un nouveau calcul utilisant les nouveaux indices pondérés pour l'alimentation, ces chiffres sont maintenant de 41 et 51 p. 100 respectivement. Ce n'est pas un changement important, mais c'en est un tout de même.

Comme je l'ai dit la dernière fois, lorsque l'indice sera remanié, ce qui sera prochainement, nous utiliserons les deux indices parallèlement ce qui vous permettra de voir l'effet de la modification. Il y aura un certain changement mais qui ne sera pas très important.

**Mr. Gauthier (Ottawa-East):** Your outmoded index, when will it be streamlined?

**Mme Ostry:** Nous avons presque fini le ramaniement de l'indice.

**M. Segal:** Je crois que le nouvel indice sera publié en mai ou juin.

**Mr. Gauthier (Ottawa-East):** Yes, when this will have no influence whatsoever, as was the case for insurance or unemployment rates, for example. Won't it be the same story once over again... no?

**Dr. Ostry:** No.

**Mr. Gauthier (Ottawa-East):** Another question, in another field. In your table, on the item of metropolitan centres distribution, you mention that the highest level, 147, is that of Calgary. The highest index is 147. On Table A-3 the highest general index for Canada as a whole is 147.1. I am referring to December. How do you explain this one-tenth of a point?

Can I conclude that it is cheaper in metropolitan centres than in rural semi-urban centres?

**Mme Ostry:** Ces indices ne permettent pas de faire des comparaisons du niveau de prix entre tel ou tel centre ou entre Calgary et le Canada pris dans son ensemble. Ils montrent simplement à partir d'une référence donnée le taux auquel ils ont augmenté.

**M. Gauthier (Ottawa East):** En effet, mais le taux a augmenté davantage à l'échelon national que dans les régions métropolitaines.

J'en arrive maintenant à ma question suivante. Quel est le nombre d'habitants dans les régions métropolitaines par rapport à ceux des autres régions?



**[Texte]**

**Mr. Illing:** The answer to this is quite simple. The price indexes for the metropolitan areas do not include a measurement of the cost of home ownership.

**Dr. Ostry:** This is the total CPI you are looking at.

**Mr. Illing:** I am referring to the total CPI so that the weighted average for the total CPI on the national basis is higher than the individual CPI shown in the table.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Yes, but on A-3 certainly that 147.1 is national for food.

**Mr. Segal:** If I may interject, with respect to the food index at the national level, we gather prices and include data for 34 cities. We publish separate indexes for only 12 cities or city combinations. Therefore, it may well be, and probably is, that among the data, among the price movement for the 20-odd cities for which we do not publish information, there are rather higher price movements than the highest we happen to publish.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** You do not have those figures?

**Mr. Segal:** No. We do not compute them.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Why? Because they are too expensive?

**Mr. Segal:** They are too expensive.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** All right.

**The Chairman:** Mrs. MacInnis.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mr. Chairman, I would like to thank Dr. Ostry very much for getting me this material that I wanted. I think it is informative but there are just about one or two questions I would like to ask in regard to it. It is in the new material that was given to us this morning. I notice that it takes it over the 20-year period. I would like to ask Dr. Ostry how she accounts first of all for the fact that in that period the lowest 20 per cent income group dropped their expenditure on food by 5 per cent, whereas those in the highest income group dropped their percentage by 7 per cent. How would you account for that?

**Dr. Ostry:** My hypothesis would be—and it would clearly be a hypothesis—that I would want to look at what has happened to the distribution of income since the proportion spent on food is obviously determined by the level of income. From the fact that they dropped at a differential rate and that is clear from the table, one would want to ask what were the differential changes in income for those particular groups.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Would I be right in believing that there was an income increase for the highest group relative to the lowest group?

**Dr. Ostry:** That would be my hypothesis as well as yours, and one would then want to look at the distribution of income.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Yes.

**Dr. Ostry:** I cannot answer you yes or no, because obviously...

**[Interprétation]**

**M. Illing:** La réponse à votre question est fort simple. Les indices de prix pour les régions métropolitaines ne comprennent pas le coût des habitations.

**Mme Ostry:** Il s'agit là de l'indice du coût de détail global.

**M. Illing:** Je parle de l'indice du coût de détail global, si bien que la moyenne pondérée de l'indice du prix de détail global national est plus élevé que l'individuel compris au tableau.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** D'accord, mais au tableau A-3, l'indice 147.1 est un indice national pour l'alimentation.

**M. Segal:** En ce qui concerne l'indice national pour les produits alimentaires, nous relevons des prix et informations pour 34 villes. Nous publions des indices séparés pour 12 combinaisons de villes seulement. Il se pourrait dès lors que les fluctuations de prix dans les 20 villes dans lesquelles nous ne publions pas de renseignement soient supérieures aux chiffres maximums que nous publions.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Vous n'avez pas ces chiffres?

**M. Segal:** Non, nous ne les calculons pas.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Pourquoi? En raison du coût?

**M. Segal:** Oui ce serait trop cher.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Très bien.

**Le président:** Madame MacInnis.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Monsieur le président, je tiens à remercier Mme Ostry des documents qu'elle m'a fait parvenir. Ils sont très intéressants, mais je voudrais néanmoins lui poser quelques questions à leurs sujets. Les documents qui nous ont été distribués ce matin couvrent une période de 20 ans. Je voudrais demander à Mme Ostry comment elle explique le fait qu'au cours de cette période les personnes à revenu les plus bas ont vu leurs dépenses pour l'alimentation diminuer de 5 p. 100, alors que le groupe ayant un revenu plus important a vu ses dépenses diminuer de 7 p. 100. Comment expliquez-vous cette différence.

**Mme Ostry:** Il faudrait d'abord examiner la répartition intervenue, la proportion du revenu dépensée pour l'alimentation est évidemment en fonction de l'importance du revenu. Étant donné que ces dépenses ont diminué à des taux différents, ce qui découle du tableau, il faudrait déterminer le taux différentiel de changement de revenu pour ces deux groupes de personnes.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Est-ce que cela signifie que le revenu du groupe à revenu supérieur va augmenter par rapport à ceux du groupe à revenu inférieur?

**Mme Ostry:** C'est une hypothèse et il faudra en plus examiner la répartition du revenu.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** En effet.

**Mme Ostry:** Je ne puis vous répondre par l'affirmative ni par la négative, car il est évident que...

[Text]

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** No. But it is indicative that the income spread is widening, at least to some extent, between the highest and the lowest in those 20 years.

• 1015

**Dr. Ostry:** That is suggested by those figures.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Yes. The highest income group over the 20 years dropped by 7 per cent, whether they were unattached individuals or families of two or more persons. For the lowest income group it is not an even percentage. For those in the lowest 20 per cent, if they were unattached individuals, the percentage of income spent on food dropped by 5 per cent. If they were in families of two or more persons, their income spent on food dropped by 8 per cent. What would be the reason for that? What factors would make that up?

**Mr. Ostry:** The top part of the table includes families and unattached. It is the bottom that excludes the unattached.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** If in the highest income group there is a 7 per cent drop in the first lot and an equal 7 per cent in the second lot, how does it happen that for the lowest income group there is a 5 per cent drop in the earlier group and an 8 per cent drop in the second group? I cannot understand those factors.

**Dr. Ostry:** I think the lowest income group—and one would have to check this—would contain a larger proportion of unattached individuals than other income groups. One would have to determine, if the data were available, what the proportions of food expenditure were—a total expenditure for those. I suspect they would be higher for unattached individuals than for families, obviously. So the mix would change more in those two parts of the table for the lowest group than it would for the highest group.

**Mrs. MacInnis (Vancouver Kingsway):** In other words, this suggests that families of two or more can live relatively more cheaply than the single unattached individual.

**Dr. Ostry:** I would think that is probably true.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** That would probably be the case.

**Mr. Segal:** As Dr. Ostry has indicated, unattached individuals form a significantly large proportion at the lowest scale of income, perhaps as much as 50 per cent of the 20 per cent group we mentioned here, at the low end of the income scale. We are dealing, in the case of 1969, with income under \$3,000. The unattached group would tend to have lower average incomes under \$3,000, and a lower average income suggests a higher proportion of expenditure on food, whether it is a family or an unattached individual. Low income is associated with high proportion.

[Interpretation]

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Non. Cela semblerait indiquer qu'au cours de ces 20 années, l'écart entre les revenus est allé en s'élargissant.

**Mme Ostry:** Ces chiffres nous amènent à cette conclusion.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Oui. Il y a eu une diminution de 7 p. 100 pendant la période de 20 ans pour le groupe à revenus les plus élevés, qu'il s'agisse de personnes seules ou de familles de deux ou plusieurs personnes. En ce qui concerne le groupe des revenus les moins élevés il n'y a pas de pourcentage unique. Pour les 20 p. 100 de la population qui gagnent les revenus les moins élevés, dans le cas des personnes seules, le pourcentage du revenu attribué aux aliments a baissé de 5 p. 100. S'il s'agit d'une famille de deux ou plusieurs personnes, les revenus dépensés pour l'alimentation a diminué de 8 p. 100. Quelle en serait la raison? Quel facteur expliquerait ce fait?

**Mme Ostry:** La partie supérieure du tableau comprend les familles et les personnes seules. Par contre, la partie inférieure exclut les personnes seules.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Si la diminution est de 7 p. 100 dans le premier groupe des personnes à revenu plus élevé et que la diminution est la même dans le deuxième groupe, soit 7 p. 100, comment se fait-il que pour le groupe de personnes à revenus les moins élevés, il y a une diminution de 5 p. 100 pour la première partie et de 8 p. 100 pour la deuxième partie? Je ne comprends pas ces facteurs.

**Mme Ostry:** Je crois que pour ce qui est du groupe à faible revenu, il y a une plus grande proportion de personnes seules que dans les autres groupes, mais il faudrait le vérifier. Si les chiffres sont disponibles, il faudrait déterminer quelles proportions des dépenses totales de ces personnes est affectée à l'alimentation. Je suppose qu'elle serait plus élevée pour les personnes seules que pour les familles, c'est évident. Par conséquent le mélange changerait plus dans ces deux parties du tableau, c'est-à-dire pour le groupe à plus faible revenus, que pour le groupe avec le revenu plus élevé.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Autrement dit, il faudrait en conclure que des familles de deux ou plusieurs personnes peuvent vivre à meilleur marché, proportionnellement, que la personne seule.

**Mme Ostry:** Je crois.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** C'est probablement le cas.

**M. Segal:** Comme Mme Ostry l'a dit, les personnes seules constituent une proportion vraiment importante du groupe des personnes ayant le plus faible revenu; il s'agit peut-être de 50 p. 100 du groupe de 20 p. 100 que nous avons mentionné ici tout à fait au bas de l'échelle des revenus. Nous parlons, dans le cas de 1969, de revenus inférieurs à \$3,000. Le groupe de personnes seules tendrait à avoir les revenus moyens inférieurs à \$3,000, et un revenu moyen inférieur implique une proportion plus élevée des dépenses affectées à l'alimentation, qu'il s'agisse d'une famille ou d'une personne seule. Le faible revenu donne des proportions élevées.



[Texte]

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** I get the point. Do you have a break-down that indicates the percentage of unattached individuals from 40 up to old-age pension age of 65 in that group?

**Mr. Segal:** I am not sure, but I could refer you to a table in a publication we have distributed from the 1969 survey which breaks down income into the five income groups. There is a subtable which looks at this information by age group. I think you will see that the proportion of elderly in the low-income group is extremely high. You can get an analysis of their budget from this table.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Thank you. Pending this nutrition survey, which is now long overdue, is there any way in Statistics Canada of measuring the nutritional value of what the Canadian people buy?

**Dr. Ostry:** We have done work in conjunction with the Department of National Health and Welfare, and their nutritionists could examine in more detail the food expenditures that we obtained from the 1969 survey in terms of detailed quantities of food and so on. They could assess that in terms of its nutritional content. I do not think that is impossible. Am I correct Mr. Segal?

• 1020

**Mr. Segal:** Yes, I believe that is true.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** But there is no official way yet of showing that in your statistics?

**Mr. Segal:** Our statistics from the food survey will identify the quantities of foods purchased by Canadians and it then becomes a matter for nutritionists to examine those quantities and assess the nutritional value of them.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Eventually then this will be reflected in Statistics Canada. In other words, is there any way of measuring the amount of senseless promotion and advertising in the media of so-called food and drinks which may be filling but have no great nutritional value?

**Mr. Segal:** Yes, the food expenditure survey does give quantities of items which you may want to define as snacks, soft drinks, etc. etc. The quantities are there but the determination of their nutritional value becomes a matter for a nutritionist to assess.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Is Statistics Canada eventually going to pick that up?

**Dr. Ostry:** As we explained last time, if Health and Welfare determines a nutritionally adequate diet and specifies this in sufficient detail by item for us to price then one could price out a nutritionally adequate diet for the Canadian people.

The second point you are raising is that we provide information on what people actually spend their food dollar on—quantity, quality, and such detailed information—and if the nutritional experts would like to look at that actual data and say this is or is not nutritionally balanced then that also could be done.

Those are two different points.

[Interprétation]

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Je comprends. Auriez-vous des chiffres détaillés qui indiqueraient le pourcentage de personnes seules, dans ce groupe, et qui seraient âgées de 40 ans à 65 ans, c'est-à-dire l'âge de la pension?

**M. Segal:** Je n'en suis pas certain, mais je pourrais vous renvoyer à un tableau qui figure dans une publication parue à la suite de notre étude de 1969, et qui divise tous les revenus en cinq groupes. Un tableau complémentaire divise ces renseignements selon les groupes d'âge. Je crois que vous y verrez que la proportion de personnes âgées dans le groupe à faible revenu est extrêmement élevée. D'après le tableau en question, vous pouvez tirer une analyse de leur budget.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Merci. En attendant les conclusions de l'étude effectuée par des spécialistes en nutrition, que nous attendons maintenant depuis bien longtemps, est-ce que Statistique Canada peut mesurer d'une façon ou d'une autre la valeur nutritive de ce que la population canadienne achète?

**Mme Ostry:** Nous avons travaillé de concert avec le ministère de la Santé nationale et du Bien-être social et leurs spécialistes en nutrition pourraient étudier plus en détail les dépenses faites pour l'alimentation d'après les chiffres que notre étude de 1969 a recueillis, c'est-à-dire les quantités détaillées d'aliments et ainsi de suite. Ils pourraient faire une évaluation de la teneur nutritive de ces

aliments. Je ne crois pas que ce soit impossible. Ai-je raison, monsieur Segal?

**M. Segal:** Oui, je le crois.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mais vos statistiques officielles n'indiquent pas ce fait?

**M. Segal:** Les statistiques qui résultent de notre étude sur les aliments indiquent la quantité d'aliments achetés par des Canadiens et les spécialistes en nutrition ont tout simplement à examiner les quantités et à évaluer la valeur nutritive de ces aliments.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Ce qui apparaîtra éventuellement dans Statistique Canada. Autrement dit, est-ce qu'il y a une façon de déterminer combien de publicité insensée est faite pour des soit-disant aliments et breuvages qui peuvent rassasier, sans avoir aucune valeur nutritive importante?

**M. Segal:** Oui, l'étude sur les dépenses consacrées à l'alimentation passe en revue la quantité d'articles que l'on pourrait définir comme des collations, des eaux gazeuses, etc. Les quantités sont là, mais il revient aux spécialistes en nutrition de déterminer leur valeur nutritive.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Est-ce que Statistique Canada va un jour s'occuper de cette question?

**Mme Ostry:** Comme nous l'avons expliqué la dernière fois, si le ministère de la Santé nationale et du Bien-être social établit un menu assez nutritif en le détaillant suffisamment par article auquel nous pouvons faire correspondre un prix, alors seulement pourrions-nous déterminer le prix d'un menu nutritif pour la population canadienne.

Pour ce qui est de la deuxième question que vous avez abordée, nous publions des renseignements sur la façon dont la population dépense vraiment son argent, des renseignements sur la quantité, la qualité et d'autres renseignements aussi détaillés; les spécialistes en nutrition peuvent étudier ces données et dire quel menu est équilibré du point de vue nutritif.

Ce sont là deux questions différentes.

[Text]

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Thank you very much, Dr. Ostry.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** I am dealing primarily with Table A-1 and A-2 Mr. Chairman, on pages 16 and 17 of the brief. I notice that on Table A-1 the food figure, 26.7, 24.8, is falling. Is that a percentage of income?

**Dr. Ostry:** Percentage of expenditure.

**Mr. Segal:** It is a current expenditure and excludes such things as personal income tax, security payments and that type of thing. It is the things over which the consumer has certain discretionary spending power.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** Then is something like mortgage principal included in housing, or is that considered not an expenditure?

**Mr. Segal:** Housing in the consumer price index is considered in terms of the use of housing, the service rendered by the house, so one is attempting through the consumer price index to assess the impact of price on the cost of owning a house rather than on the principal. Of course the principal payments are reflected in terms of changes in mortgage interest rates which are part of the consumer price index.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** I do not want to stray to housing costs. Then is the figure I heard today 23 per cent in 1969?

**Mr. Segal:** It has not been computed precisely but it is about 23 per cent.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** I understand that the Department of Agriculture produced a study in the summer of 1972 and the figure was 17 per cent.

**Mr. Segal:** It could well be that the 17 per cent refers to the entire expenditures, including income tax and security payments which I had mentioned earlier. Our figures are published from the family expenditure survey in the 17 per cent format but we have a breakout at current consumption and it is a simple matter to recompute the percentages.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** But it would be safe to assume that the percentage of expenditure allocated to food is dropping steadily.

**Mr. Segal:** Yes.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** I now go to Table A-2 and pick a particular item, namely beef, which shows a substantial increase from 10.1 to 13.7 per cent. Can you explain whether that increase is caused by a higher consumption of beef or the higher price of beef?

• 1025

**Mr. Segal:** It would be rather difficult to provide this information offhand. By looking at the 1969 food expenditure survey one can ascertain the amount of beef, in quantity terms, and the expenditure in 1969. It is rather more difficult to go back through these surveys to previous years. However, we did provide some figures on domestic disappearance right back to 1950 which would ...

[Interpretation]

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Merci beaucoup, madame Ostry.

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** Je voudrais principalement parler des tableaux A-1 et A-2, monsieur le président, aux pages 14 et 15 du mémoire. Je remarque au tableau A-1 que les chiffres concernant l'alimentation diminuent, passant de 26.7 à 24.8. Est-ce là un pourcentage du revenu?

**Mme Ostry:** Un pourcentage des dépenses.

**M. Segal:** Il s'agit des dépenses courantes, c'est-à-dire à l'exclusion de l'impôt sur le revenu des particuliers, les cotisations au fonds de pension et ainsi de suite. Il s'agit de dépenses sur lesquelles le consommateur jouit d'un certain pouvoir discrétionnaire.

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** Ainsi le principal d'une hypothèque est-il inclus sous la rubrique habitation, ou n'est-ce pas considéré comme une dépense?

**M. Segal:** Dans l'indice des prix à la consommation, l'habitation est considérée dans le sens du service fourni; l'indice des prix à la consommation reflète l'impact des prix sur ce qu'il en coûte pour être propriétaire d'une maison plutôt que sur le principal. Il est certain que les paiements pour le principal se reflète dans les changements des taux d'intérêt de l'hypothèque, qui font partie de l'indice des prix à la consommation.

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** Je ne veux pas aborder la question du coût de l'habitation. Le chiffre que j'ai entendu aujourd'hui est 23 p. 100 pour 1969?

**M. Segal:** Il n'a pas été calculé précisément, mais c'est environ 23 p. 100.

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** Je crois comprendre que le ministère de l'Agriculture a publié une étude à l'été de 1972 et que leur chiffre était de 17 p. 100.

**M. Segal:** Il est possible que le chiffre de 17 p. 100 porte sur toutes les dépenses, y compris l'impôt sur le revenu et le paiement de différentes protections, que j'ai déjà mentionnés. Nous publions des chiffres à la suite d'étude sur les dépenses des familles, mais nous avons un détail de la consommation courante et il s'agit tout simplement de calculer à nouveau les pourcentages.

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** Mais il serait juste de supposer que le pourcentage des dépenses attribué à l'alimentation diminue régulièrement.

**M. Segal:** Oui.

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** Je passe maintenant au tableau A-2 et je choisis un article en particulier, soit le bœuf, qui indique une augmentation importante, soit un saut de 10.1 à 13.7 p. 100. Pouvez-vous nous expliquer si cette augmentation résulte d'une consommation plus élevée de bœuf ou du prix plus élevé du bœuf?

**M. Segal:** Il serait assez difficile pour moi de vous donner des renseignements de mémoire. Mais en jetant un coup d'œil à l'étude des dépenses en alimentation faite en 1969, on peut y voir les chiffres concernant la quantité de bœuf vendu en 1969 et son prix. Il est plus difficile de retourner à des études faites précédemment. Cependant, nous avons donné des chiffres remontant à 1950, pour ce qui est de la disparition au pays, ce qui ...



## [Texte]

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** Is there something in the brief there?

**Dr. Ostry:** No, it is in the letter which includes the information on the income groups. It shows you in Table 1 the details on meats. There is a very substantial increase in the physical disappearance, in the physical quantity, of beef which moves from 69.7 pounds per capita in 1961 to 87.2 pounds per capita.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** Would it be safe to assume that both price and quantity factors are included in the change in that beef index? Your figures are based on income ranges or expenditure ranges of \$4,000 to \$12,000, as I understand it?

**Mr. Ségal:** The revised consumer price index target group, which will be coming out shortly, will take into account this group of the population with incomes from \$4,000 to \$12,000 in 1967.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** So if the people who earn more than \$12,000 have a tendency to eat more beef, would that account for the increased consumption per capita over here but not be reflected on the price index here?

**Dr. Ostry:** Table 3 gives you some information on how much beef people eat by income group; and if you look at that highest income group of \$15,000 and over, their total beef consumption in 1969 is 65.3 pounds. There is a drop, in other words, but they are eating more food in restaurants. Table 4, the bottom line, shows that they are spending very much more per capita on meals outside which probably accounts for that decline at the highest income group.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** There are a million factors, I can see. Can I ask a question about this percentage of food? Does your department have any knowledge of the comparable percentages in other countries? How does Canada's performance in this way compare with that of other countries?

**Mr. Ségal:** Do you mean the proportion of the entire expenditure allocated to food in Canada as compared with other countries?

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** Yes.

**Mr. Ségal:** Yes, one can derive this by the same method as we derive it here in Canada, by looking at the consumer price index of the foreign country and seeing what proportion of the budget they are allocating to food. Although I cannot quote offhand, I certainly could provide an array of these percentages. I can tell you that the Canadian and American percentages will tend to be lower than most other countries of the world. It is associated, of course, with levels of income.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** That would be interesting for this Committee to know.

**Mr. Ségal:** Fine.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** One last thing. I appreciate that you are dealing with historical things and sometimes your figures are quite old. For instance, 1967 is the latest breakdown that we are given in this brief. In your opinion, will this hinder our Committee or, to put it another way, will your information therefore be extremely

## [Interprétation]

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** Est-ce dans le mémoire?

**Mme Ostry:** Non, il s'agit de la lettre qui contient les renseignements sur les groupes de revenu. Au Tableau 1, figurent les détails concernant les viandes. Il y a une augmentation très importante de bœuf, qui passe de 69.7 livres par personne en 1961 à 87.2 livres par personne.

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** Serait-il juste de supposer que le facteur-prix et le facteur-quantité sont inclus dans le changement survenu dans l'indice du bœuf? Vos chiffres sont fondés sur des éventails de revenus ou des éventails de dépenses de \$4,000 à \$12,000, si j'ai bien compris?

**M. Segal:** Le groupe-cible qui sert à déterminer l'indice révisé des prix à la consommation, qui sera publié sous peu, tient compte du groupe de la population dont les revenus allaient de \$4,000 à \$12,000 en 1967.

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** Si les personnes qui gagnent plus de \$12,000 mangent en général plus de bœuf, est-ce que cela expliquerait la consommation accrue par personne, c'est-à-dire les chiffres que nous avons ici, mais sans apparaître dans l'indice des prix?

**Mme Ostry:** Le Tableau 3 vous donne des renseignements sur la quantité de bœuf consommé par la population selon les groupes de revenus; si vous regardez la colonne du groupe de revenu le plus élevé, soit \$15,000 et plus, vous verrez que la consommation totale de bœuf en 1969 est de 65.3 livres. Il y a une diminution, autrement dit, mais ces personnes consomment plus d'aliments dans les restaurants. La dernière ligne du Tableau 4 indique que ces mêmes personnes dépensent beaucoup plus par personne pour des repas pris à l'extérieur, ce qui explique probablement la diminution pour le groupe à revenu plus élevé.

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** Je vois qu'il y a un million de facteurs. Puis-je poser une question sur ce pourcentage relatif à l'alimentation? Est-ce que votre ministère sait s'il y a des pourcentages comparables dans d'autres pays? Quelle est la situation du Canada comparativement aux autres pays?

**M. Segal:** Voulez-vous dire la proportion des dépenses totales attribuées à l'alimentation au Canada en comparaison des mêmes chiffres pour les autres pays?

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** Oui.

**M. Segal:** Oui, en nous servant de la même méthode qu'ici au Canada, c'est-à-dire en examinant l'indice des prix à la consommation des pays étrangers pour voir quelle proportion du budget la population attribue à l'alimentation. Je ne peux pas citer de chiffres de mémoire, mais je pourrais certainement vous donner toute une série de pourcentages. Je puis vous dire que les pourcentages canadiens et américains tentent à être inférieurs à ceux de la plupart des autres pays du monde. Il y a un rapport, bien sûr, avec les niveaux de revenus.

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** Ce serait intéressant pour le Comité.

**M. Segal:** Très bien.

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** J'aurais une dernière question. Je comprends que vous vous occupez de choses du passé et que parfois vos chiffres sont assez vieux. Par exemple, les chiffres de 1967 sont les derniers chiffres détaillés qui figurent dans le mémoire. A votre avis, est-ce que cela nuira au Comité, ou autrement dit, est-ce que vos

[Text]

useful to this Committee in its task of considering the current trends in food prices?

**Dr. Ostry:** Our price indices are rather timely. We produce monthly indices and the time between the point of collection and the point of publication is really quite rapid. Perhaps you are asking another question, whether we should be rebasing the index more frequently. To rebase the index we have to undertake these very large surveys—I am not sure of the cost of the 1969 one, what was it?

• 1030

**Mr. Segal:** Oh, I would think, including correction and all the processing aspects, well over one million dollars.

**Dr. Ostry:** And in the American one, which is now going on, they have not rebased any more frequently than we have done. It is costing what? Seven . . .

**Mr. Segal:** I think it is higher than that, closer to \$12 million.

**Dr. Ostry:** Twelve million dollars. Apart from the response burden we ask people in these detailed surveys to keep diaries over a period of one year.

**Mr. Segal:** It would appear that the change in the Consumer Price Index movement, which will be derived from the new index, will be similar to the change derived from the 1957 based index. In other words, over the 10-year period weighting pattern changes have not really affected the index very much. I think it fair to assume that between 1967 and the present, if we had current information on spending patterns, I believe that the movement of the index would not be materially affected. What does affect the index is the movement prices of individual items which we collect and publish very currently . . .

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** But you do not collect any information that would help us to determine where various increases occur along the way. You are just dealing with the top end in each case.

**Mr. Segal:** In terms of which products are rising more rapidly, yes. We can give you this information on about 300 consumer products, which point in the chain becomes a much more complex and difficult matter.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Clarke.  
Mrs. Morin.

**Mrs. Morin:** Dr. Ostry, my questions are very much down to earth. I have read in newspaper articles lately that the average Canadian will eat almost 100 pounds of beef in 1973, twice the per-capita consumption of 20 years ago. It is projected that the consumption will rise to 114 pounds per Canadian by 1980. What will be its effect on the consumer index? That is my first question.

Second, another article mentions that hamburger meat costs 18 per cent more than it did one year ago, but sirloin steaks moved up by about one per cent. Does that mean that the lower-income group has to bear the burden of the price increase?

[Interpretation]

renseignements seront extrêmement utiles pour le Comité, dans son étude des tendances actuelles des prix de l'alimentation?

**Mme Ostry:** Nos indices des prix sont assez récents. Nous produisons des indices mensuels et le délai entre le moment où les chiffres sont recueillis et le moment où ils sont publiés est très court. C'est peut-être une autre question que vous posez, à savoir si nous devrions pondérer plus souvent l'indice. Il nous faut procéder à des enquêtes très étendues, pour donner une nouvelle base à l'indice, et

je ne me souviens pas très bien combien a coûté celle de 1969?

**Mr. Segal:** Si l'on inclut les corrections et tous les travaux d'analyse, je crois que le coût était bien supérieur à un million de dollars.

**Mme Ostry:** Aux États-Unis, une telle étude est en cours, et la pondération n'y est pas faite plus souvent qu'ici. Combien leur en coûte-t-il? Sept? . . .

**Mr. Segal:** Je crois que c'est encore plus, soit près de 12 millions de dollars.

**Mme Ostry:** Il en coûte donc 12 millions de dollars. Il faut songer aussi au fardeau accru qui est imposé à notre personnel lors de telles enquêtes détaillées, car il doit tenir des relevés quotidiens pendant une année entière.

**Mr. Segal:** Il semblerait que la variation dans le mouvement de l'indice des prix à la consommation, qui apparaîtra dans le nouvel indice, ressemblera à la variation survenue dans l'indice basé sur 1957. Autrement dit, les variations qui apparaissent à la suite de la pondération faite tous les dix ans n'ont pas vraiment affecté beaucoup l'indice. Si nous avions des renseignements courants sur les dépenses, je crois qu'il serait juste de supposer qu'entre 1967 et aujourd'hui, le mouvement de l'indice ne serait pas modifié beaucoup. C'est le mouvement des prix d'articles donnés, que nous recueillons et publions continuellement, qui affecte l'indice, . . .

**Mr. Clarke (Vancouver-Quadra):** Mais vous ne recueillez pas de renseignements qui nous aideraient à déterminer à quel moment les différentes augmentations surviennent. Vous ne vous occupez que du chiffre final dans chaque cas.

**Mr. Segal:** Nous déterminons en effet quel produit augmente plus rapidement. Nous pouvons vous donner ces renseignements sur environ 300 produits de consommation, mais il devient beaucoup plus complexe et difficile de déterminer à quel moment précis ces augmentations se produisent.

**Mr. Clarke (Vancouver-Quadra):** Merci, monsieur le président.

**Le président:** Merci, monsieur Clarke.  
Madame Morin.

**Mme Morin:** Madame Ostry, mes questions sont très terre-à-terre. J'ai lu dans un article de journal récemment que le Canadien moyen consommera presque 100 livres de bœuf en 1973, soit le double de la consommation d'il y a 20 ans. On prévoit également que la consommation s'élèvera à 114 livres par Canadien d'ici 1980. Quel sera l'effet sur l'indice à la consommation?

Deuxièmement, un autre article mentionne que le bœuf haché coûte 18 p. 100 de plus qu'il y a un an, mais que le steak de surlonge a augmenté d'environ 1 p. 100. Cela signifie-t-il que c'est le groupe des personnes à faible revenu qui doit supporter le fardeau de l'augmentation des prix?



[Texte]

**Dr. Ostry:** With respect to your first question, whether the increase in consumption of beef—which we can see in the table I have presented and which somebody has obviously projected—will affect the index I, of course, cannot give you a figure. A new index will show a larger weight for beef, and depending on the change in beef prices relative to other prices, it will affect the index if beef prices go up more rapidly than other prices. Since it will have a larger weight it will push the index up more rapidly. But I cannot give you a precise figure.

You have said that somebody has estimated that the increase in the price of hamburger is far greater than the increase in the price of sirloin. One would have to look at the amount of the weight of hamburger versus sirloin by different income groups. If you will find Table 3 and look at hamburger you will see that there is not really large variation in the consumption of hamburger by income group. There is some. It peaks at the \$6,000 to \$8,999 group, but it is not a very marked variation.

• 1035

**Mrs. Morin:** Now to refer to Table A-1, we see the figure 26.7 for 1957 compared to 24.8 for 1967, so people spent less on food; whereas with transportation and clothing—well, transportation, anyway—people spent more; and with recreation and reading, again there is an increase.

Would you comment on this, that people spent more on reading, tobacco and alcohol than on food?

**Dr. Ostry:** Well, these are relatives. They spent *relatively* less on food in 1967 than they did in 1957. In absolute amounts, they may well have spent more, and obviously did spend more, because incomes have gone up. But my comment would be that these reflect the rise in incomes and changing consumer preferences; that it is observable in many countries and over long periods of time that, as incomes rise, people spend more on non-subsistence items. That is the effect of affluence.

**Mrs. Morin:** Thank you.

**The Chairman:** Mr. Saltzman.

**Mr. Saltzman:** Thank you, Mr. Chairman. I would like to direct some questions to Dr. Ostry regarding what might be available in her department about the distribution and overhead costs of supermarkets and wholesalers. It is an area that I hope this Committee will explore. I would like to ask Dr. Ostry whether she has information at her disposal that might be of assistance to us or, if she does not have the information, whether it can be obtained and where.

The things I am looking for would enable us to make a comparison of the number of supermarkets in a city of a certain size in Canada as against a city of a comparable size in the United States to see if there is any question of efficient size there; to compare the square footages of the supermarkets and the volume of business they are doing per square foot; and to see if we can get some comparisons

[Interprétation]

**Mme Ostry:** Pour ce qui est de votre première question, à savoir l'effet qu'aura l'augmentation de la consommation du bœuf sur l'indice, augmentation qui figure au tableau que j'ai présenté, et que quelqu'un semble avoir extrapolé, je ne peux pas vous donner de réponse. Un nouvel indice donnera un coefficient de pondération plus élevé pour le bœuf, et selon le changement dans les prix du bœuf par rapport aux autres prix, il affectera l'indice si les prix du bœuf augmentent plus rapidement que d'autres prix. Puisque le coefficient de pondération sera plus élevé, il y aura une montée plus rapide de l'indice. Mais je ne peux pas vous donner de chiffres précis.

D'après vous, l'on a trouvé que l'augmentation du prix du bœuf haché est beaucoup plus élevée que celle du prix du steak de surlonge. Il faudrait comparer le changement dans le coefficient de pondération du bœuf haché et celui du steak de surlonge, pour les différents groupes de revenu. Au Tableau 3, si vous regardez à la ligne du bœuf haché, vous verrez qu'il n'y a pas vraiment de variation

importante dans la consommation du bœuf haché selon les groupes de revenu. Il y a une variation. Il y a un sommet pour le groupe de \$6,000 à \$8,999, mais il ne s'agit pas d'une variation très sensible.

**Mme Morin:** J'aimerais maintenant passer au tableau A-1, où nous voyons le chiffre de 26.7 p. 100 pour 1957 en comparaison de 24.8 pour 1967; c'est donc que la population dépense moins pour s'alimenter. Par contre, pour ce qui est du transport et de l'habillement, du moins pour le transport, la population dépense plus qu'auparavant; en ce qui concerne les loisirs et la lecture, il y a encore une augmentation.

Auriez-vous des observations à faire, sur le fait que la population semble dépenser plus pour la lecture, le tabac et l'alcool que pour l'alimentation?

**Mme Ostry:** Il s'agit de chiffres relatifs. La population dépensait relativement moins pour s'alimenter en 1967 qu'en 1957. En termes absolus, elle pouvait très bien dépenser plus d'argent, et effectivement c'était le cas, parce que les revenus étaient plus élevés. Mais je dirais que cela reflète l'augmentation des revenus et le changement dans les préférences des consommateurs; on peut l'observer dans plusieurs pays et sur une longue période, à mesure que les revenus augmentent, la population dépense de plus en plus pour le superflu. C'est là un signe de richesse.

**Mme Morin:** Merci.

**Le président:** Monsieur Saltzman.

**M. Saltzman:** Merci, monsieur le président. J'aimerais poser des questions à Mme Ostry au sujet des renseignements que son ministère pourrait nous donner sur la distribution et les frais généraux des supermarchés et des grossistes. J'espère que le Comité étudiera une telle question. J'aimerais demander à Mme Ostry si elle dispose de renseignements qui pourraient nous aider, ou dans le cas contraire, où nous pourrions les obtenir, si c'est possible.

J'aimerais avoir des renseignements qui nous permettraient d'établir une comparaison entre le nombre de supermarchés installés dans une ville d'une certaine dimension au Canada et dans une ville de dimension comparable aux États-Unis, afin de voir s'il n'y aurait pas de corrections à apporter; j'aimerais que nous comparions l'espace occupé par les supermarchés et le volume d'affaires réalisées par pieds carrés; j'aimerais également voir si

[Text]

of the profit margins of the supermarkets in Canada as against those in the United States.

It seems to me that just looking at the existing profit margins does not really give us any indication of whether our distribution system in Canada is as efficient as it might be, because it could be that their profit margins may not be that high but that they may have over expanded and may have become very inefficient in their operations, and that these costs are being passed on to the consumer in the form of higher overheads.

I say that as a preamble to indicate to you, Dr. Ostry, the kind of information I would like to obtain. Can you provide us with that kind of information?

**Dr. Ostry:** We have some information, but not on supermarkets as such; we define kinds of stores and they are separated into chain, grocery and combination stores, by selected metropolitan areas. I can give you this table, Mr. Saltsman. It is for 1969 and 1970. It is given for 10 cities but can be provided for more cities. It gives you the number of stores and their total sales; gives you the estimated population as of June 1, 1970; and, therefore, the population per store and the sales per capita, in 1970. I would be happy to provide you with this.

On the question of taking those stores in the city and distributing them by size of store—you have asked for square footage but, presumably, one could use other indications of size: either sales or employees, and so on—I found out that, in order to do that, we would have to go back to the individual questionnaire and hand-assemble this. It would be possible to do this but it would take us some time. We would have to put people on it and I cannot give an estimate of time. We could do that for a recent year, say 1970, for a selected or urban area. We could do that by sales, not by employees, sales being some indication of size.

• 1040

On the question of overhead costs we do a census of merchandising every five years. The last one for which data are available now was in 1966. We are just finishing up the most recent one for 1971. I think the field operations are finished but it is a massive operation and the tabulations will take some time to produce. I would have to look into this in more detail, but from that I gather there will be some information on overhead costs. As I say, it is not available now. Literally we are just getting the last returns in.

**Mr. Saltsman:** It is available in the 1966 one, is it not?

**Dr. Ostry:** No. Overhead costs were not asked in 1966 as I understand it. I could pursue that a bit further but I think the 1971 survey is a more elaborate survey than the last quinquennial census.

**Mr. Saltsman:** When do you think that information would be available?

[Interpretation]

nous pourrions obtenir certaines comparaisons entre les marges de profit des supermarchés au Canada et celles des États-Unis.

Il me semble qu'examiner tout simplement les marges bénéficiaires ne nous indique pas vraiment si le système de répartition au Canada est aussi efficace que possible, car il se pourrait que ces marges ne soient pas très élevées, mais qu'il y ait eu trop d'expansion et par conséquent une diminution du rendement, le consommateur subissant les effets des augmentations des coûts sous la forme de frais généraux plus élevés.

J'ai fait un tel préambule pour vous indiquer, madame Ostry, le genre de renseignements que j'aimerais obtenir. Pourriez-vous nous donner ce genre de renseignements?

**Mme Ostry:** Nous avons certains renseignements, mais pas sur les supermarchés comme tels; nous définissons certains types de magasins et nous les divisons en magasins à succursales, en épiceries et en magasins mixtes, selon des régions métropolitaines désignées. Je peux vous donner ce tableau, monsieur Saltsman. Il se rapporte aux années 1969 et 1970. Les chiffres sont donnés pour dix agglomérations urbaines, mais nous pouvons vous les donner pour un plus grand nombre de villes. Vous y verrez le nombre de magasins et leurs ventes totales; vous y verrez également une évaluation de la population au 1<sup>er</sup> juin 1970; par conséquent, vous aurez la population desservie par chaque magasin et les ventes par personne, en 1970. Je me ferai un plaisir de vous donner ce tableau.

Pour ce qui est de répartir les magasins d'une ville selon la dimension du magasin, vous avez parlé de la surface de plancher, mais on pourrait probablement se servir d'autres indications de la dimension des magasins, par exemple les ventes, ou les employés, et ainsi de suite, j'ai découvert qu'il faudrait en revenir au questionnaire individuel et au traitement manuel pour y arriver. Ce serait possible, mais il nous faudrait un certain temps. Il nous faudrait y

affecter du personnel, et je ne puis pas vous donner de date précise. Nous pourrions le faire pour une année assez récente, comme 1970, dans le cas d'une agglomération urbaine donnée. Nous pourrions le faire en nous fondant sur les ventes, et non pas sur les employés, car les ventes sont vraiment une indication de la dimension du magasin.

En ce qui concerne les frais généraux, nous faisons une étude détaillée du mécanisme de la vente tous les cinq ans. Les dernières données dont nous disposons proviennent de l'étude faite en 1966. Nous venons justement d'en terminer une pour 1971, et je crois que le personnel sur place vient tout juste de terminer son travail, mais il s'agit d'une tâche volumineuse et les compilations demanderont un certain temps. Il faudrait que je vérifie, mais je crois que nous aurons des renseignements sur les frais généraux. Comme je l'ai dit, ces renseignements ne sont pas disponibles présentement. Nous venons tout juste de recevoir les dernières données.

**M. Saltsman:** Mais nous pouvons voir ces renseignements dans les chiffres de 1970, n'est-ce pas?

**Mme Ostry:** Non, les frais généraux n'étaient pas inclus dans l'étude de 1966, si j'ai bien compris. Je pourrais vérifier, mais je crois que l'étude de 1971 est plus élaborée que la dernier recensement quinquennal.

**M. Saltsman:** Quand croyez-vous que ces renseignements seront disponibles?



## [Texte]

**Dr. Ostry:** I think it will take some time. I could get you a more precise estimate but I was told it is an enormous survey. There are a number of late returns and so on.

In addition to that we produce something called Shopping Centres in Canada. This is a rather recent publication—only a few years. This publication gives you the Canadian figures but nothing below the all-Canada level. Again, to produce this information for you below the all-Canada level we would have to do some special preparation. As you know, shopping centres cover a whole range of activities in addition to food but it has quite a bit of interesting information. It does have information on gross floor area and parking area and so on. Perhaps you would like to see this publication then you could come back to us if there is something more we can do for you.

**Mr. Saltsman:** What about comparisons with the U.S.? What would the counterpart statistics be in the U.S.? Do they keep statistics that would mesh or that we could make a comparison with the Canadian ones?

**Dr. Ostry:** I am not familiar enough with the U.S. information. I suspect that they have a good deal of information and I am sure the Director of the Merchandising and Services Division could look into that.

**Mr. Saltsman:** Could he look into that for me to see what is available and see if he could make these comparisons or get the comparable pamphlets or statistics so we could see if we could tie them together.

**Dr. Ostry:** I will certainly have him look into it.

**Mr. Saltsman:** Thank you very much.

**Le président:** Monsieur Roy.

**M. Roy (Laval):** Monsieur le président. Madame Ostry, j'aimerais vous demander quels sont les facteurs qui influencent l'achat d'une viande de préférence à une autre et l'achat d'une coupe plutôt que d'une autre? Au tableau 1 une lettre que vous avez envoyée au président, concernant la consommation du bœuf au cours des années 1961 à 1971, fait voir une augmentation de 17.5 livres au cours des dix dernières années pour la consommation du bœuf et le tableau suivant fait voir une diminution de 2.4 livres dans la consommation du veau.

J'aimerais savoir si vous avez fait des recherches en vue de déterminer quels sont les facteurs qui influencent l'achat d'une viande plutôt que d'une autre et le choix d'une coupe de viande parfois plus dispendieuse?

**Dr. Ostry:** No, we have not carried out such research but in general terms if one were to carry it out one would have to look at those factors which do influence people's buying decision. In this case it would be relative prices and changing tastes.

**M. Roy (Laval):** Ne pensez-vous pas que l'aspect économique et le niveau de vie peuvent encourager l'achat d'une viande un peu plus dispendieuse telle que la viande rouge?

## [Interprétation]

**Mme Ostry:** Je crois qu'il faudra du temps. Je pourrais vous donner une date plus précise, mais on m'a dit qu'il s'agit d'une étude monumentale. Il y a également des retards dans l'arrivée de certaines statistiques et ainsi de suite.

En outre, nous publions un feuillet intitulé les centres commerciaux au Canada. Il s'agit d'une publication assez récente, elle ne date que de quelques années. Cette publication vous donne les chiffres concernant le Canada, mais rien de plus précis qu'au niveau national. Encore une fois, il nous faudrait une préparation spéciale pour vous donner les mêmes renseignements autrement qu'à l'échelle nationale. Comme vous le savez, les centres commerciaux couvrent tout un éventail d'activités en plus de l'alimentation, mais la publication contient quand même une bonne quantité de renseignements intéressants. Elle contient des renseignements sur la surface occupée et les terrains de stationnement et ainsi de suite. Peut-être aimeriez-vous voir cette publication, et vous pourriez ensuite revenir nous voir si vous voulez d'autres renseignements.

**M. Saltsman:** Avez-vous fait des comparaisons avec les États-Unis? Quelles seraient les statistiques comparables aux États-Unis? Est-ce qu'il y a des statistiques qui pourraient être comparées avec les statistiques canadiennes?

**Mme Ostry:** Je ne suis pas assez au courant des renseignements sur les États-Unis. Je pense que nous avons beaucoup de renseignements, et je suis persuadé que le directeur de la Division du commerce et des services pourrait y voir.

**M. Saltsman:** Pourrait-il voir s'il dispose de tels renseignements et s'il pourrait établir des comparaisons, ou encore s'il nous fournirait les statistiques correspondantes, nous pourrions voir s'il nous est possible de les relier.

**Mme Ostry:** Je vais certainement lui demander de le faire.

**M. Saltsman:** Merci beaucoup.

**The Chairman:** Mr. Roy.

**Mr. Roy (Laval):** Thank you, Mr. Chairman. Dr. Ostry, I would like to ask you what factors affect the purchasing of one meat preferably to another one and the purchasing of one cut rather than another. In a letter that you sent to the Chairman, concerning consumption of beef during the years 1961 to 1971, Table 1 shows an increase of 17.5 pounds over the last 10 years in the consumption of beef and the next table shows a decrease of 2.4 pounds in the consumption of veal.

I would like to know if you have attempted to determine what factors can influence the purchasing of one meat rather than another one and the selecting of one cut that may be more expensive?

**Mme Ostry:** Non, nous n'avons pas procédé à de telles recherches, mais de façon générale, pour ce faire, il faudrait étudier les facteurs qui influencent les personnes au moment de décider d'acheter un produit. Dans ce cas, ce serait les prix relatifs et le changement dans les coûts.

**Mr. Roy (Laval):** Do you not think that the economical aspect and the standard of living might influence people in buying one meat that might be more expensive, as in the case of red meat?

[Text]

• 1045

**Dr. Ostry:** Oh, absolutely, certainly. As income rises, obviously people shift their consumption patterns to food which they prefer and which is often more expensive, so that this would reflect changing preferences, rising income and relative prices.

**M. Roy (Laval):** Une autre question. La présentation des produits dans des contenants de fantaisie peut-elle influencer sur le choix d'un aliment?

**Dr. Ostry:** I would hypothesize that obviously the people who do that think it does, and if you will allow me to suggest it, I think that that is a question which might well be directed to some of your witnesses who are going to come forward. Maybe they have done market studies in order to test the reaction of consumers to these more elaborate forms of presentation and so on.

**M. Roy (Laval):** Mais ne pensez-vous pas qu'au cours des dix dernières années, on a attaché beaucoup d'importance à la présentation de produits dans des contenants de fantaisie? Cette augmentation se reflète aujourd'hui dans le coût du produit. Si les magasins à succursales ont présenté ces produits de cette façon-là, c'est peut-être pour répondre au goût des consommateurs.

**Dr. Ostry:** Certainly from my own observations and from everyone's here, it would appear that what you have said is true, that one enters a supermarket now and is confronted with a quite different sight than one was 10 or 15 years ago. The precise effect of this on cost is something that we cannot extract from the CPI. Perhaps Mr. Segal would like to explain how we price items where there have been changes in packaging and so on.

**Mr. Segal:** We specify in rather fine detail each food item that enters into the Consumer Price Index, each of the approximately 100 items, and we ask our pricing representatives to ensure that they are pricing the same product month after month so that we can measure the pure price change without influencing the movement by extraneous factors such as a large difference in the type of product or in the type of packaging. Frequently package changes are introduced in a very gradual way. These changes, if they are reflected at the same time in price, are included in the Consumer Price Index, but major shifts in package changing,—a major one that I can think of which is a shift towards a convenience food, for example, is the change in the way potatoes are presented as distinct from in former years, when you bought potatoes by the ten-pound bag. Of course, you still buy them that way and we still price them in the Consumer Price Index. You can, of course, and people apparently are buying considerable amounts of potatoes already peeled, already cut, already processed to a point where you can make chipped potatoes quite readily. We are introducing this item into the Consumer Price Index, but we make no comparison between the cost of chipped potatoes, of potatoes processed to that degree, and the raw potatoes which we had been pricing. So we will in future, for example, be pricing the movement of these processed potatoes, but the cost differential is not reflected in the index.

[Interpretation]

**Mme Ostry:** Absolument, c'est tout à fait certain. Le revenu croissant, il est évident que les gens se tournent vers la nourriture qu'ils préfèrent et qui est souvent plus chère, et par conséquent cela reflète les changements de préférence, un accroissement du revenu et des prix relatifs.

**Mr. Roy (Laval):** Another question. Can the presentation of the products in fancy forms influence the selection of the food?

**Mme Ostry:** Je suppose que bien entendu les manufacturiers pensent que cela a une influence; si je puis me permettre je vous suggère plutôt de poser cette question à certains des témoins qui vont comparaître par la suite. Ils ont peut-être fait des études de marchés pour analyser la réaction des consommateurs devant ces formes de présentation plus subtiles.

**Mr. Roy (Laval):** But do you not think that in the last 10 years, more emphasis has been put on the presentation of products in fancy containers? These expenditures are reflected today in the cost of the product. If supermarkets have presented their products this way, maybe it is to satisfy the consumers.

**Mme Ostry:** D'après mes propres observations et celles des personnes présentes ici, il est certain que ce que vous dites est vrai. Lorsqu'on entre dans un supermarché aujourd'hui le spectacle qui s'offre à nos yeux est très différent de celui d'il y a dix ou quinze ans. La conséquence exacte que cela a sur le coût ne peut être mesurée en étudiant l'indice des prix. M. Segal vous expliquera comment nous fixons le prix des articles lorsqu'il y a eu des changements dans l'emballage, dans la présentation, etc.

**M. Segal:** Nous donnons les caractéristiques très précises de chaque article qui entre dans l'indice des prix à la consommation, nous le faisons pour chacun des cent articles, et nous demandons à nos contrôleurs des prix de s'assurer qu'ils mettent un prix sur le même produit mois après mois afin que nous puissions mesurer l'évolution du prix lui-même et que des facteurs extérieurs tels que de grandes différences dans le type de produit ou dans le type d'emballage ne l'influencent pas. Fréquemment, les changements dans l'emballage se font d'une manière très progressive. Ces changements, s'ils se reflètent simultanément dans le prix, sont inclus dans l'indice des prix à la consommation. Les principales orientations dans les changements de l'emballage, et je pense surtout aux aliments de base, sont, par exemple, la manière dont les pommes de terre sont présentées par rapport aux années précédentes lorsqu'on achetait les pommes de terre par sacs de dix livres. Bien entendu, vous pouvez toujours les acheter de cette manière et nous leur mettons toujours un prix dans l'indice des prix à la consommation. Vous pouvez, et les gens semblent en acheter des quantités considérables, vous procurer des pommes de terre déjà pelées, coupées, et préparées de telle manière que l'on peut faire immédiatement des chips. Nous introduisons cet article dans l'indice des prix à la consommation, mais nous ne faisons pas de comparaison entre le coût des pommes de terre chips, les pommes de terre conditionnées jusqu'à ce point, et les simples pommes de terre dont le prix figure déjà dans la liste. Par conséquent, à l'avenir, par exemple, nous ferons figurer l'évolution du prix de ces pommes de terre conditionnées, mais le coût différentiel ne se retrouve pas dans l'indice.



## [Texte]

**Mr. Roy (Laval):** Je crois qu'il est très important de faire cette distinction concernant l'achat en plus grande quantité, il y a une dizaine d'années, de denrées présentées dans des contenants moins fantaisistes et qui nécessitaient moins de travail qu'aujourd'hui. Le prix des produits qui ont été transformés, se reflète aujourd'hui dans les augmentations du coût au niveau du consommateur. J'ai ici, monsieur le président, un article, paru dans le *Canada Poultryman* de janvier 1973, qui reflète un peu cette situation, et je vais en lire un paragraphe si vous le permettez. Il a trait à l'augmentation du prix de la volaille.

• 1050

How about the growers holding up the privilege on price? In 1962 the price the grower received for live broilers at the processing plant was 22½ cents per pound. In 1967 the price he is receiving is still 22½ cents. In that ten-year period the processors have had many increases in labour costs, have expended very large sums on labour-saving equipment and have raised their prices to offset these costs by about four cents per pound.

The retailer was selling at the magic figure of 39 cents per pound in early 1970. Then it got up to the magic figure of 49 cents and today it is usually, except for specials, 59 cents. Therefore if people are paying much more for fryers now than 10 years ago they should be looking at the retail spread and not at the producer's level. I think this processing cost is so steady.

Je pense que nous devrions tenir compte du changement dans la présentation des produits. Au niveau des producteurs primaires, je crois que cela n'a pas tellement augmenté. Ma dernière question, je l'adresserai à M<sup>me</sup> Ostry et elle fait suite au mémoire présenté par le ministre de l'Agriculture, mardi dernier. A la page 8, on fait une comparaison sur le pourcentage du budget consacré à l'achat des aliments dans divers pays et je cite le dernier paragraphe de la page 8:

De fait, les consommateurs canadiens ne consacrent que 19 p. 100 de leur revenu à l'achat d'aliments comparativement à 25 p. 100 en Suède, à plus de 27 p. 100 en France et à presque 24 p. 100 en Grande-Bretagne.

Avez-vous des commentaires à apporter sur ces statistiques?

**Dr. Ostry:** I am not sure where the 19 per cent comes from.

**Mr. Segal:** It may relate to the total budget rather than the current expenditures.

**Dr. Ostry:** I do not know. I assume that the figures for Sweden and France and so on are correct. It is a point we made earlier, that both the Canadian and American figures show a substantially lower portion of expenditure on food and this reflects the relative, North American and European income levels. I am surprised about the height of the Swedish one but I just do not know enough about it.

**The Chairman:** Mr. Lawrence.

**Mr. Lawrence:** Dr. Ostry, what is the total budget of Statistics Canada? In round figures.

**Dr. Ostry:** If you exclude the census it is something over \$50 million.

**Mr. Lawrence:** It is \$50 million. Leaving out your correspondents or agents—the people who keep diaries for you and so on—what is, roughly, the full-time statistical staff that you have here in Ottawa?

## [Interprétation]

**Mr. Roy (Laval):** I think it is very important to make this distinction about the purchase in larger quantities, about those products that about 10 years ago were presented in less fancy containers and that needed less work than today. The cost of products that have been processed is reflected today in the rising price for the consumer. Mr. Chairman, I have here an article published in the *Canada Poultryman* of January 1973, which reflects that situation and I will read a paragraph of it if I may.

Que dire des éleveurs qui détiennent le privilège des prix? En 1962 l'éleveur recevait 22½ cents la livre pour ses

poulets de gril vivants à l'usine de transformation. En 1972, il reçoit toujours 22½ cents. Au cours de cette période de 10 ans les conditionneurs ont connu de nombreuses augmentations dans les prix de la main-d'œuvre, ont dépensé de fortes sommes pour moderniser leur équipement et ont augmenté leurs prix pour contrebalancer ces frais d'environ 0.04¢ la livre.

Au début de 1970, le détaillant vendait au prix miracle de 39¢ la livre, puis à 49¢ et aujourd'hui 59¢, sauf lorsqu'il s'agit d'offres spéciales. Par conséquent, si les gens paient plus les poulets de gril qu'il y a 10 ans ils doivent se tourner vers le détaillant et non pas vers le producteur. Je pense que ces coûts de transformation sont très stables.

I think we should take into account the changes in the presentation of the product. At the level of the producers, I do not think it has really increased. My last question will be directed to Dr. Ostry and it is a follow-up on the brief presented by the Minister of Agriculture, last Tuesday. On Page 8 there is a comparison between the percentage of the income spent on food in various countries and I quote the last paragraph of Page 8:

Canadian consumers only spend about 19 per cent of their income on food compared to 25 per cent in Sweden, more than 27 per cent in France and almost 24 per cent in Britain.

Would you comment on these figures?

**Mme Ostry:** Je ne sais pas très bien d'où sortent ces 19 p.100.

**Mr. Segal:** Cela se rapporte plutôt au budget total qu'aux dépenses courantes.

**Mme Ostry:** Je ne sais pas. Je suppose que les chiffres pour la Suède, la France, etc sont exacts. Nous avons déjà souligné que d'après les chiffres canadiens et américains les dépenses alimentaires représentent une portion relativement plus faible et cela reflète les niveaux de revenus relatifs nord-américains et européens. Le chiffre élevé de la Suède me surprend, mais je n'en sais pas assez à ce sujet pour juger.

**Le président:** Monsieur Lawrence.

**M. Lawrence:** Madame Ostry, quel est le budget total de Statistique Canada? En chiffres ronds.

**Mme Ostry:** Si on exclut le recensement, cela représente un peu plus de 50 millions de dollars.

**M. Lawrence:** Cinquante millions de dollars. Si on écarte vos correspondants ou vos agents—les personnes qui tiennent des journaux pour vous etc etc—quel est environ le nombre de personnes que vous employez à plein temps ici à Ottawa.

[Text]

**Dr. Ostry:** I think it is about 3,000 here in Ottawa, and then we have regional offices.

**Mr. Lawrence:** Yes; how many are in the regional, district and local offices?

**Dr. Ostry:** I think full-time staff—and do not hold me to these figures . . .

**Mr. Lawrence:** No, just round figures.

**Dr. Ostry:** I think there are around 1,500 and then we have some part-time enumerators in addition.

**Mr. Lawrence:** How many of these could be termed professional statisticians?

**Dr. Ostry:** Do you mean mathematical statisticians or economists and statisticians?

**Mr. Lawrence:** Professional people.

**Dr. Ostry:** About 600, I think.

**Mr. Lawrence:** Do you know how many there are in the total work force of the government?

**Dr. Ostry:** I am sorry, Mr. Lawrence, I do not.

**Mr. Lawrence:** Do you know of any interdepartmental survey . . .

**The Chairman:** Mr. Lawrence . . .

**Mr. Lawrence:** I am working up to something here.

**The Chairman:** I was just going to ask you the question because these are questions that we put . . .

**Mr. Lawrence:** Well, what I am working up to here, quite frankly, Mr. Chairman, is bringing out some omissions and gaps.

• 1055

**Mr. Roy (Laval):** Mr. Chairman, I thought he wanted to ask a supplementary question.

**The Chairman:** No.

**Mr. Roy (Laval):** Was my time up?

**The Chairman:** Yes, Mr. Roy.

**Mr. Roy (Laval):** I just had one short question.

**The Chairman:** We may get back to you.

**Mr. Roy (Laval):** May I have a supplementary?

**Mr. Lawrence:** It is okay by me Marcel, go ahead.

**Mr. Roy (Laval):** Why do we not have a breakdown showing the cost of advertising packaging, raw material and processing so that we would know exactly how each affects the price of an item to the consumer?

**Dr. Ostry:** I tried to explain earlier that there are certain costs which can be directly allocated to a particular item. If you asked a retail establishment questions they would be able to provide you with estimates of the costs for a particular item. There are other costs which are much more difficult to allocate—that would be even more difficult in terms of wholesalers, transportation and so on—and therefore while I am not saying that this Committee could not ask for that information when it has its witnesses from those particular areas such information would have to be estimated. And the estimation would be a judgmental one in part. At the present time we do not do that for a number of reasons, including the enormous burden it places on our respondents who already feel they fill out a great many forms. One hopes we can get more information of this kind in the future but we must keep a

[Interpretation]

**Mme Ostry:** Cela doit représenter environ 3,000 personnes ici à Ottawa, et nous avons des bureaux régionaux.

**M. Lawrence:** Oui; combien y a-t-il de personnes employés dans les bureaux régionaux et locaux?

**Mme Ostry:** Pour le personnel à plein temps—et ne prenez pas mes chiffres au pied de la lettre . . .

**M. Lawrence:** Non, simplement grossomodo.

**Mme Ostry:** . . . cela doit faire environ 1,500 personnes et nous avons aussi quelques recenseurs à temps partiel.

**M. Lawrence:** Combien de ces personnes peuvent-elles être qualifiées de statisticien professionnel?

**Mme Ostry:** Voulez-vous dire statisticien mathématiques ou économiste et statisticien?

**M. Lawrence:** Les professionnels.

**Mme Ostry:** Environ 600.

**M. Lawrence:** Savez-vous combien sont fonctionnaires?

**Mme Ostry:** Je m'excuse, monsieur Lawrence, je ne le sais pas.

**M. Lawrence:** Avez-vous connaissance d'une étude interministérielle . . .

**Le président:** Monsieur Lawrence . . .

**M. Lawrence:** Je veux découvrir quelque chose.

**Le président:** J'allais vous demander quelle est votre question, car ce sont des questions que nous posons . . .

**M. Lawrence:** Monsieur le président, pour dire vrai, j'essaie tout simplement de faire ressortir certaines omissions et certaines lacunes.

**M. Roy (Laval):** Monsieur le président, je pensais qu'il voulait poser une question supplémentaire.

**Le président:** Non.

**M. Roy (Laval):** Mon temps de parole était terminé?

**Le président:** Oui, monsieur Roy.

**M. Roy (Laval):** Il me restait une petite question à poser.

**Le président:** Nous pourrions peut-être vous redonner la parole.

**M. Roy (Laval):** Puis-je poser une question supplémentaire?

**M. Lawrence:** Je suis tout à fait d'accord, Marcel, allez-y.

**M. Roy (Laval):** Pourquoi n'avons-nous pas des chiffres détaillés montrant le coût de la publicité, de l'emballage, de la matière première et de la transformation afin que nous sachions exactement comment cela se reflète sur le prix de l'article au niveau du consommateur?

**Mme Ostry:** J'ai essayé d'expliquer un peu plus tôt qu'il y a certains coûts qui peuvent être directement attribués à un article en particulier. Si vous questionnez un détaillant, il peut vous faire un évaluation des coûts pour un article en particulier. Il y a d'autres coûts qui sont beaucoup plus difficiles à déterminer, qui seraient même encore plus difficiles à déterminer au niveau des grossistes, avec les transports etc. Je ne dis pas que ce Comité ne devrait pas poser ces questions aux témoins représentant ces secteurs particuliers, de tels renseignements ne pourront être qu'une évaluation. Et cette évaluation sera subjective. A l'heure actuelle, nous ne le faisons pas pour un certain nombre de raisons, y compris le fardeau énorme que cela représente pour les gens qui répondent à nos questionnaires et qui pensent déjà qu'ils ont beaucoup de formulaires à remplir. Nous espérons pouvoir obtenir plus de rensei-



[Texte]

very careful balance between the demands for information, the costs of that information and the burden it imposes on our respondents.

**Mr. Roy (Laval):** Thank you, Mr. Lawrence.

**Mr. Lawrence:** What I am leading up to here, Mr. Chairman—and in no way do I want to be critical of Statistics Canada, Dr. Ostry, or anybody else—is just simply that some of us assume that some of the information we would be getting from Dr. Ostry might be a little more diversified in relation to markups and the trends at the various levels in the complicated food industry that we are attempting to study. The reason I am asking her about budgets, professional people and what-not is that there have been moves in relation to other professional groups within the government to stack all such professional people within one agency or department of government. Certainly, from what little I can see of it here, Statistics Canada is really labouring under the real difficulty of not being able to produce some of the material that we, and I am sure others, would like simply because a) they do not have the money and b) they do not have the staff. I am just wondering if there are statisticians spread out in various other departments, ministries or agencies that really should be under this agency so that certain material could be given to us. For instance, we pretty well found out that there is not a heck of a lot coming to us from Mr. Gray's department in relation to some of these markups at the various levels.

To get back to my question, do you know of any inter-departmental study on mathematical statisticians and economists which would indicate how many of these there are spread around in other departments of government?

**Dr. Ostry:** I think that one could get information on the numbers of economists and statisticians by department.

**Mr. Lawrence:** The wall we find ourselves up against here is that when we started asking you about casual relationships in respect of some of these trends, or what the markups were in other levels, you said that you did not have it but that perhaps Consumer Affairs or the Department of Agriculture could supply it. In both cases those ministers last week indicated they do not have any information and they really rely on you. We are getting a little bit of a runaround here.

Do you know the number of economists and statisticians in the Department of Agriculture whom you rely for some of this information?

**Dr. Ostry:** I am afraid I do not know the numbers of the economics group in the Department of Agriculture.

• 1100  
**Mr. Lawrence:** You do not know whether it is a large group or not.

**The Chairman:** We will have the Minister here in a few minutes. You can ask him.

[Interprétation]

gnements de ce genre à l'avenir, mais il nous faut maintenir un équilibre très prudent entre les demandes de renseignements, les coûts de ces renseignements et le fardeau que cela impose à ceux qui répondent à nos questionnaires.

**M. Roy (Laval):** Je vous remercie, monsieur Lawrence.

**M. Lawrence:** Ce que j'essaie de démontrer, monsieur le président, et ce n'est en aucune manière une critique à l'égard de Statistique Canada, madame Ostry, ou de qui que ce soit d'autre, c'est simplement que certains d'entre nous supposent que certains des renseignements que nous obtenons de M<sup>me</sup> Ostry pourraient être un peu plus diversifiés en ce qui concerne la hausse du prix et les tendances aux différents niveaux de la très compliquée industrie alimentaire que nous essayons d'étudier. La raison pour laquelle je lui pose des questions à propos du budget, des professionnels employés et je ne sais quoi encore est qu'on a préconisé relativement à d'autres groupes professionnels au sein du gouvernement de les empiler dans un organisme ou dans un ministère du gouvernement. D'après ce que je peux constater, Statistique Canada rencontre de véritables difficultés dans son travail et ne peut produire certains des documents dont nous aimerions avoir connaissance, ainsi que beaucoup d'autres, je suis sûr, simplement parce qu'il n'a pas d'argent ni le personnel suffisant. Je me demande simplement s'il y a d'autres statisticiens éparpillés dans différents autres ministères ou organismes qui devraient en fait relever de Statistique Canada. Par exemple, il ne nous a pas été difficile de constater qu'il n'y avait pas grand monde venant du ministère de M. Gray pour nous parler de certaines de ces augmentations de prix aux différents niveaux.

Pour en revenir à ma question, avez-vous connaissance d'une étude interministérielle sur les statisticiens mathématiques et sur les économistes qui indiquerait combien il y en aurait dans d'autres ministères du gouvernement?

**Mme Ostry:** Je pense qu'on peut avoir ce renseignement.

**M. Lawrence:** Nous nous trouvons dans une impasse, car lorsque nous avons commencé à vous poser des questions sur les relations causales concernant certaines de ces tendances ou concernant les augmentations du prix d'achat à d'autres niveaux vous nous avez dit que vous ne les connaissiez pas, mais que peut-être le ministère de la Consommation ou celui de l'Agriculture pourrait nous les communiquer. La semaine dernière, ces ministres nous ont dit qu'ils n'avaient pas ce genre de renseignements et qu'ils s'en remettaient entièrement à vous. Nous tournons quelque peu en rond.

Connaissez-vous le nombre d'économistes et de statisticiens du ministère de l'Agriculture sur lesquels vous vous reposez pour ce genre de renseignement?

**Mme Ostry:** Je suis désolée mais je ne connais pas le nombre d'économistes qu'il y a au ministère de l'Agriculture.

**M. Lawrence:** Vous ne savez pas s'il s'agit d'un groupe important ou non.

**Le président:** Le ministre sera ici dans quelques minutes. Vous pourrez le lui demander.

[Text]

**Mr. Lawrence:** All right.

**The Chairman:** I wonder if I might switch to Mr. Whicher. We are running out of time. I am going to cut the questioning from 10 to 5 minutes.

**Mr. Lawrence:** I have one more question. For these monthly indices that you produce, the information is flowing in all the time. How long does it take you to print up those releases and get them out?

**Dr. Ostry:** On the CPI?

**Mr. Lawrence:** Yes.

**Mr. Segal:** The Consumer Price Index for the month of January, the latest available, relates to prices collected between December 20 and January 15, and the release is made usually about 7 to 10 days in the following month, in the month of February in this case. I think we released the index on February 9. That is the approximate time that it takes to collect and assemble and produce and publish the index.

**Mr. Lawrence:** Is there a deputy minister over you?

**Dr. Ostry:** No. I am the Deputy Minister.

**Mr. Lawrence:** You report to whom?

**Dr. Ostry:** To the Minister of Industry, Trade and Commerce.

**The Chairman:** Mr. Whicher.

**Mr. Lawrence:** I have one further question.

**The Chairman:** It is a question of time, Mr. Lawrence, please.

**Mr. Lawrence:** Do you give any verbal report to the Minister?

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** I have a point of order, Mr. Chairman. I do not think one of us should be permitted to go way over his time.

**The Chairman:** He has not gone over his time.

**Mr. Saltsman:** He was just getting to the point where he was going to ask for her telephone number.

**The Chairman:** Mr. Whicher, do you have a question?

**Mr. Whicher:** Dr. Ostry, you probably will not be before this Committee again before we give our interim report. You have statistics on practically all costs of everything in Canada, rents, transportation, food, and so on. Considering the fact that Canadians are spending a smaller proportion of their pay cheques on food than they did, say, 10 years ago, I would like your opinion. Do you feel that Canadians are paying too much for food today? This is the key to the whole thing.

**Dr. Ostry:** If I were to answer that, you would have to stop the Committee because I would have answered the key to the whole thing.

**Mr. Whicher:** You are the Deputy Minister. You are probably the best informed person in Canada on the cost of living, not only on food, but transportation, clothing and everything else. Your own answers have led us to believe that Canadians today are spending a smaller proportion of their pay on food than they have in the past. Considering that background, do you really feel that Canadians are paying too much for their food? We could grumble, and obviously we are paying more. But are we paying too much compared with the rest of the world?

[Interpretation]

**M. Lawrence:** Très bien.

**Le président:** Je me demande si je ne devrais pas passer la parole à M. Whicher. Nous avons beaucoup de retard. Je vais réduire le temps de parole de dix à cinq minutes.

**M. Lawrence:** J'ai encore une question. Pour alimenter ces indices mensuels que vous publiez, les renseignements arrivent sans cesse. Combien de temps vous faut-il pour imprimer ces communiqués et les publier?

**Mme Ostry:** Vous parlez de l'Indice des prix à la consommation?

**M. Lawrence:** Oui.

**M. Segal:** L'Indice des prix à la consommation du mois de janvier fait état de prix recueillis entre le 20 décembre et le 15 janvier, et la publication a lieu généralement sept ou dix jours après le début du mois suivant, c'est-à-dire février dans ce cas. Sauf erreur, nous avons publié cet indice le 9 février. C'est le temps approximatif qu'il faut pour recueillir, réunir, produire et publier l'indice.

**M. Lawrence:** Dépendez-vous d'un sous-ministre?

**Mme Ostry:** Non. Je suis le sous-ministre.

**M. Lawrence:** De qui relevez-vous?

**Mme Ostry:** Du ministre de l'Industrie et du Commerce.

**Le président:** Monsieur Whicher.

**M. Lawrence:** J'ai encore une question.

**Le président:** C'est une question de temps, monsieur Lawrence, je vous prie.

**M. Lawrence:** Adressez-vous un rapport verbal au ministre?

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** J'invoque le Règlement, monsieur le président. Je ne pense pas qu'aucun d'entre nous devrait avoir le droit de dépasser si largement son temps de parole.

**Le président:** Il n'a pas dépassé son temps de parole.

**M. Saltsman:** Il en était presque arrivé au point de lui demander son numéro de téléphone.

**Le président:** Monsieur Whicher, avez-vous une question à poser?

**M. Whicher:** Madame Ostry, vous ne reparaitrez certainement pas devant ce Comité avant que nous ne publiions notre rapport intérimaire. Vous avez des chiffres relatifs à presque tous les prix au Canada, qu'il s'agisse des loyers, du transport, de l'alimentation, etc., etc. Considérant que les Canadiens dépensent une plus petite portion de leur paye en alimentation qu'il y a, disons dix ans, j'aimerais savoir si selon vous vous pensez que les Canadiens payent trop pour leur nourriture aujourd'hui? C'est la clé du problème.

**Mme Ostry:** Si je pouvais répondre à cela, ce Comité n'aurait plus sa raison d'être.

**M. Whicher:** Vous êtes le sous-ministre. Vous êtes certainement la personne la mieux informée au Canada en ce qui concerne le coût de la vie, non seulement de la nourriture, mais des transports, de l'habillement et de tout le reste. Vos propres réponses nous ont conduits à penser que les Canadiens aujourd'hui dépensent une portion plus petite de leurs payes en alimentation qu'ils ne l'ont fait dans le passé. Sachant cela, pensez-vous réellement que les Canadiens payent trop pour leur nourriture. De toute évidence nous payons plus qu'avant. Mais payons-nous trop par rapport au reste du monde?



[Texte]

**Dr. Ostry:** I would like to be able to answer that question, and even if I were not in my present position as a statistician I would find it very difficult to answer a question as to whether people are paying too much or too little.

**Mr. Whicher:** Compared to other years, are we paying too much?

**The Chairman:** Dr. Ostry can make her determination on the basis of statistics. She can tell you whether Canadians are paying more out of their dollar now than they were a few years ago. But whether that, even if they are paying less, is still too much, is hardly, I think, a fair question.

**Mr. Whicher:** Considering the statistics, in your opinion are we paying too much compared to former years?

**Dr. Ostry:** I really cannot answer that question.

**Mr. Whicher:** Would you agree that we are paying less of the proportion of our pay now for food than we have in the past?

**Dr. Ostry:** Yes.

**Mr. Whicher:** So in other words, we are not paying more for food now proportionately than we did in the past.

**Dr. Ostry:** We are spending less on food relative to what we were spending out of our total expenditure in the past.

**Mr. Whicher:** Right. So if we are paying too much for food today, we have been paying too much for many years.

**The Chairman:** I think the learned judge used to say you are leading the witness. I will adjourn the meeting now and go to the next section.

**Dr. Ostry:** Thank you.

• 1105

**Mr. Whicher:** If you had let her answer that you would have been able to write your report.

**The Chairman:** I wish it was that easy, Mr. Whicher. Thank you.

• 1115

First of all, Mr. Atkey, a member of the committee wrote to Dr. Ostry on February 8, 1973, and received a reply on February 14. Mr. Atkey feels there is some information in these letters that would be helpful. Also it refers to other material that he has. I wonder if I could have a motion to have this made an appendix to the minutes of today's meeting.

**Mr. Lawrence:** I so move.

**An hon. Member:** Could we have copies of that distributed to us?

**The Chairman:** Yes, they will be.

**Mr. McGrath:** Perhaps I could make an interesting point, Mr. Chairman. I will not take too much time on it.

It seems to me that if some move can be made to expedite the printing of the verbatim reports of the meeting it would considerably help us in our questions. Some of us are at a disadvantage today because we do not have the minutes of the last meeting of two days ago.

[Interprétation]

**Mme Ostry:** J'aimerais pouvoir répondre à cette question, et même si je n'étais pas une statisticienne je trouverais très difficile de dire si la population paye trop ou trop peu.

**M. Whicher:** Par rapport aux autres années, payons-nous trop?

**Le président:** M<sup>me</sup> Ostry ne peut se déterminer qu'en se fondant sur des chiffres. Elle peut vous dire si les Canadiens dépensent plus d'argent maintenant qu'il y a quelques années. Cependant, même s'ils payent moins, demander si ce n'est pas quand même trop, n'est pas très juste.

**M. Whicher:** En étudiant les chiffres statistiques, à votre avis, payons-nous trop par rapport aux années précédentes?

**Mme Ostry:** Je ne peux pas vraiment répondre à cette question.

**M. Whicher:** Convenez-vous que nous dépensons moins par rapport à notre paye maintenant pour la nourriture que nous ne l'avons fait dans le passé?

**Mme Ostry:** Oui.

**M. Whicher:** Par conséquent, en d'autres termes, nous ne payons pas plus pour la nourriture maintenant proportionnellement que nous ne l'avons fait dans le passé.

**Mme Ostry:** Nous dépensons moins d'argent en nourriture relativement à ce que nous dépensions dans le cadre de nos dépenses totales dans le passé.

**M. Whicher:** Bien. Par conséquent, si nous payons trop pour la nourriture aujourd'hui, nous avons payé trop pendant de nombreuses années.

**Le président:** Le bon juge aurait dit que vous posez des questions tendancieuses. La réunion est ajournée et nous passons à la section suivante.

**Mme Ostry:** Je vous remercie.

**M. Whicher:** Si vous l'aviez laissé répondre vous auriez pu écrire votre rapport.

**Le président:** J'aimerais bien que cela soit aussi facile, monsieur Whicher. Je vous remercie.

Premièrement, M. Atkey, membre du Comité a écrit à M<sup>me</sup> Ostry le 8 février 1973 et a reçu une réponse le 14 février. M. Atkey pense qu'il a certains renseignements dans ces lettres qui peuvent s'avérer utiles. Il fait également allusion à d'autres documents qu'il a en sa possession. J'aimerais proposer de l'annexer au procès verbal de la réunion d'aujourd'hui.

**M. Lawrence:** Je le propose.

**Une voix:** Pourrions-nous en avoir des exemplaires?

**Le président:** Oui, vous en aurez.

**M. McGrath:** J'aurais peut-être une communication intéressante à vous faire, monsieur le président. Celle ne sera pas très long.

Il me semble que si on pouvait faire accélérer l'impression des rapports écrits de la réunion cela nous aiderait considérablement dans nos questions. Certains d'entre nous sont désavantagés aujourd'hui car nous n'avons pas le procès-verbal de la dernière réunion d'il y a deux jours.

[Text]

**The Chairman:** I raised this with the Clerk today. I understand that we have a priority one for getting the minutes out and that the minutes probably will be available today for the last meeting. The translation of course it holds it up. Does the unedited report come into my office each time?

**The Clerk:** No.

**The Chairman:** To accommodate the committee perhaps we could arrange for the unedited minutes to be sent to my office and then anyone who wants to can have access to them. When we get an administrator, a head office or a top office we could have them sent there and they would be there for anyone who wants to refer to them. That might be a way of expediting the minutes.

**Mr. Lawrence:** That is a good idea. Not only to refer to them but at the same time they are sending you a copy make xeroxed copies for the members of the committee and send them out to us. Why not?

**The Chairman:** You are getting into quite an expensive item.

**Mr. Lawrence:** Quite a volume?

**The Chairman:** Quite a volume and particularly if every member of the committee did not want them. If we find that we have 25 members coming in and wanting to look at them we would have to have another look at it.

The steering committee meeting will be held on Monday at five o'clock. I would like to get Room 124 if we could possibly get it. It is not 112 but the one across the hall; I think it is 124-N. It is right across from 112-N or down in that area.

**Mr. McGrath:** Can you tell us what you have done about the staff that you are authorizing?

**The Chairman:** I have contacted three or four people that were recommended to me and then one name was discussed with Mr. MacInnis and Mr. Lawrence. Subsequently, there seems to be a problem as to hiring that particular person.

• 1120

I had another name suggested to me that I think would have found wide acceptance. That individual, highly recommended by the Consumer Council, is just leaving on holidays and then is going to Dr. Ostry's department.

I have about 15 names of people which have been submitted in different areas. That is really the purpose of the steering committee meeting on Monday—to come up with that individual.

The Minister is at a Cabinet meeting and I understand from the Deputy Minister, Mr. Williams, that he will be delayed somewhat. He has a press release that has to do with comments made by the Minister yesterday where he referred to reports. Maybe Mr. Williams could just explain this and then we would be open for questioners.

On the questioning list I have Mr. Whittaker as the first one to examine the Minister. I would prefer to have maybe a second list. Mr. Gleave indicates he has questions he would like to put to Mr. Williams; maybe Mr. Whittaker does not. I do not know.

[Interpretation]

**Le président:** J'en ai parlé au greffier aujourd'hui. Nous sommes prioritaires pour la transcription du procès-verbal et il sera certainement à notre disposition pour la dernière réunion d'aujourd'hui. Bien entendu, la traduction retarde un peu les choses. Le rapport non édité est-il déposé chaque fois dans mon bureau?

**Le greffier:** Non.

**Le président:** Pour rendre les choses plus faciles, nous pourrions peut-être nous arranger pour que le procès-verbal non édité soit transmis à mon bureau et que toute personne qui veuille le consulter puisse le faire. Lorsque nous aurons un administrateur, un bureau principal ou un bureau supérieur nous pourrions les envoyer là-bas et ils seront à la disposition de quiconque veut les consulter. Cela permettra peut-être d'accélérer le processus.

**M. Lawrence:** C'est une bonne idée. Non seulement s'adresser à eux mais qu'à chaque fois qu'ils vous envoient un exemplaire qu'on en fasse des photocopies pour les membres du Comité et qu'on nous les envoie. Pourquoi pas?

**Le président:** Vous vous lancez dans les dépenses.

**M. Lawrence:** Cela fait un volume important?

**Le président:** Un volume assez important et tout particulièrement si tous les membres du Comité ne les veulent pas. Si nous constatons qu'il y a 25 membres qui viennent et qui veulent les consulter, nous étudierons de nouveau la question.

Le Comité directeur se réunira lundi à 5 heures. J'aimerais avoir la pièce 124 si c'est possible. Pas la 112, mais celle qui se trouve de l'autre côté du couloir, je pense qu'il s'agit de la pièce 124N. C'est en face de la pièce 112N ou un peu plus bas par là.

**M. McGrath:** Pouvez-vous nous dire ce que vous avez fait à propos du personnel que vous autorisez?

**Le président:** J'ai contacté 3 ou 4 personnes qui m'ont été recommandées et nous avons ensuite discuté d'une personne en particulier avec M. MacInnis et M. Lawrence. Par conséquent, il semble qu'il soit difficile de recruter ce type de personne.

On m'a proposé un autre nom dont j'aurais cru qu'il serait facilement accepté. Cette personne, hautement recommandée par le Conseil des consommateurs, est sur le point de partir en vacances avant de se joindre au personnel de M<sup>me</sup> Ostry.

J'ai une liste de 15 noms qu'on m'a soumis dans diverses régions. C'est là en fait l'objectif de la réunion du comité directeur de lundi, c'est-à-dire de se mettre d'accord sur le nom d'une telle personne.

Le ministre se trouvant à une réunion du Cabinet et le sous-ministre, M. Williams, me dit qu'il sera quelque peu en retard. Il a un communiqué de presse traitant des remarques faites hier par le ministre faisant allusion à des rapports. Peut-être M. Williams pourrait-il nous expliquer ce point et ensuite nous passerions aux questions.

Sur ma liste, j'ai tout d'abord le nom de M. Whittaker qui désire poser des questions au ministre. J'aimerais ouvrir une deuxième liste. M. Gleave me fait savoir qu'il a des questions à poser à M. Williams, ce qui n'est peut-être pas le cas de M. Whittaker. Je ne sais pas.



[Texte]

**Mr. Whittaker:** I have just one, that is all.

**The Chairman:** Okay.

**Mr. Lawrence:** On a point of order, Mr. Chairman, before we get into that. It is now 11.22 a.m. Where is the Minister? Just for the record.

**The Chairman:** He is at the Cabinet meeting being held this morning. I think they are discussing an item which is almost as important as this Committee, namely the budget. We are trying to pry him out of that, Mr. Lawrence. Mr. Williams.

**Mr. S. B. Williams (Deputy Minister of Agriculture):** Mr. Chairman and gentlemen. At the last meeting Mr. Whelan made reference to an examination or a study that was done within the department and was started the week before last. Copies of this are now being distributed for your information.

Briefly, the situation is as follows. We asked our Food Advisory Service to devise three menus: one we called a moderate, one we called a generous and one we called an intermediate. All these menus were for a week's period for a family of four. The family of four was to consist of a man, his wife and two children aged 8 and 12. The menu included three daily meals.

The purpose of the exercise was to devise a menu which in each case would meet completely and, as a matter of fact, be superior to the nutritional requirements as set out in the Canada Food Guide.

They then went into one of the major Ottawa supermarkets and priced these. If you examine the document you will see the results of it. Basically, it boils down to this: that the moderate diet, a diet chosen with economy in mind for this group in Ottawa and the pricing having taken place on February 7—it is shown in the document that you will get—was \$28.70, the generous diet was \$69.90 and the intermediate one was \$47.76.

If you will turn to the menu sheets, which are the second, third and fourth sheets, you will see that basically the same types of foods were used but in each case a more expensive or a less expensive item was chosen.

If you will take, for example, dinner on Monday, the moderate diet had stewed chicken, the intermediate diet had roast chicken, and the generous diet had take-out fried chicken. The same sort of pattern was followed throughout the whole thing.

The document that you have been given shows the three separate diets or the three separate menu sheets. In addition to that it gives the unit prices and the cost per unit for each of these diets together with totals.

It covers beverages including tea, coffee and milk. The only things that have been left out are condiments and items that might be used in a very small quantity, such as, baking powder, salt and pepper—things of that nature. All other items are included.

Where a whole item is not used, you will see that it is reduced accordingly. Where the unit would be too large for use at one time or for one meal, the item is made. For example, you notice instant coffee is priced for a 10-oz jar at \$1.45, and they used one quarter of a jar during that time. So the actual price charged for that was \$0.37.

• 1125

[Interprétation]

**M. Whittaker:** Je n'ai qu'une seule question, c'est tout.

**Le président:** Bien.

**M. Lawrence:** Avant de poursuivre, monsieur le président, j'invoque le Règlement. Il est maintenant 11h. 22. Où est le ministre?

**Le président:** Il participe à une réunion du Cabinet qui se tient ce matin. Je pense que les ministres discutent d'un problème qui est presque aussi important que ce comité, à savoir le budget. Nous essayons de l'en arracher, monsieur Lawrence. Monsieur Williams.

**M. S. B. Williams (sous-ministre de l'Agriculture):** Monsieur le président, messieurs les membres du Comité, lors de la dernière séance, M. Whelan a fait allusion à une étude que le ministère a mise en train il y a deux semaines. Nous allons maintenant en distribuer des exemplaires pour vous tenir au courant.

En bref, la situation est la suivante: nous avons demandé à notre service de diététique de mettre au point trois menus: l'un que nous avons appelé frugal, l'autre copieux, et un troisième intermédiaire. Tous ces menus portent sur une semaine et sont destinés pour une famille de quatre personnes. Cette famille consiste du père, de la mère et de deux enfants âgés de 8 et 12 ans. Ils prévoient trois repas quotidiens.

L'objectif était de mettre au point un menu qui dans chaque cas satisfierait entièrement et, en fait, dépasserait les normes nutritionnelles définies dans le Guide alimentaire du Canada.

Nos chercheurs se sont ensuite rendus dans un grand supermarché d'Ottawa et ont relevé les prix. Vous voyez les résultats de l'étude dans le document qui vous a été distribué. En gros, les résultats sont les suivants: pour une semaine, un régime alimentaire modéré composé en vue d'une dépense minimum revenait à Ottawa avec les prix pratiqués le 7 septembre à \$28.70; le régime le plus copieux revenait à \$69.90 et le régime intermédiaire à \$47.76.

Si vous regardez maintenant les menus proposés qui figurent à la deuxième, troisième et quatrième pages, vous verrez que les aliments sont foncièrement les mêmes dans chaque cas mais qu'on a choisi simplement un produit plus ou moins cher.

Si vous prenez, par exemple, le dîner du lundi, le premier menu comporte du poulet bouilli, le deuxième du poulet rôti, et le troisième du poulet frit acheté tout prêt. On a opéré de la même façon pour tous les autres jours.

Le document qui vous a été remis montre les divers menus choisis. En outre il indique le prix de chaque menu et le prix total pour chacun des trois ensembles de menus.

Les menus comprennent les boissons et notamment le thé et le café et le lait. Les seuls produits exclus sont les épices et autres articles qui ne sont utilisés qu'en très petite quantité tels que levure chimique, sel et poivre, des articles de ce genre. Tous les autres produits alimentaires nécessaires sont inclus.

Lorsqu'un article n'a pas été consommé intégralement, vous verrez que nous en avons réduit le prix en conséquence. C'est le cas lorsqu'un article ait été acheté en quantité trop importante pour être consommé à l'occasion d'un seul repas. Par exemple, le prix d'un bocal de café

instantané de 10 onces est \$1.45, et pendant ce temps on n'en utilisait qu'un quart de bocal. Ainsi, la dépense effective pour le café était de 37 cents.

[Text]

**The Chairman:** Is your statement finished?

**Mr. Williams:** Yes.

**The Chairman:** Your questions, of course, are not limited to this statement. Mr. Whittaker indicates that he has a question.

**Mr. Lawrence:** Again, Mr. Chairman, just before we get into this, on a point of order, I really think it is inexcusable with the date for the budget having been known by this government and by this particular Minister for a long time. Earlier this week he indicated that he could and would be here today in spite of the Cabinet meeting which he knew about. There are 25 M.P.'s here, various sundry staff, as well as representatives of the public. I think this is just another flagrant indication of the worth and genuineness of this Committee so far as this particular Minister is concerned.

There are some of us who have questions to ask in respect to policy. In no way am I deprecating the integrity of the Deputy Minister, nor do I want to reflect in any way upon his capability. But I think he would be the first to agree that he has no authority to start answering policy questions on behalf of this Minister.

I think this, as I say, indicates some of the things this particular Minister has been indicating in public about his feeling about this Committee and the usefulness of it. I do not think under the circumstances we can continue this morning unless the Minister is here.

**The Chairman:** Mr. Lawrence, I must say that the Minister, when he came in the first instance, stayed here one half hour beyond the time he was required to stay. He did indicate that he would endeavour to accommodate the Committee by being here. He will be here. That is my information.

He has other priorities such as the budget and Cabinet meetings. He has, after all, a determination to make. We have the Deputy Minister here. I did poll the Committee to find out if they wanted to start. I had direction from some members of your own party that we should get under way.

**Mr. Lawrence:** Excuse me.

**The Chairman:** I wonder if I might finish. I did not interrupt you.

**Mr. Lawrence:** Certainly.

**The Chairman:** I asked Mr. Whittaker if he had a question or if he wanted to wait until the Minister came because his question might be on policy. Mr. Gleave has indicated he has questions he wants to put to the Deputy Minister. We have a statement here that I think is factual. It has hardly anything to do with policy. That could be answered.

I am sorry that the Minister is not here. I expect that he will be. That is my information. I think we should continue with the Committee with the information we have.

**Mr. Lawrence:** Further on the point of order.

**The Chairman:** Excuse me. I recognize Mr. Gleave.

**Mr. Gleave:** Mr. Chairman, I am not prepared to take the time to argue here whether we should proceed or not. I have my own opinions. I think the Minister should have been here. I suggest to you that you put the question to the Committee whether or not they wish to proceed under the circumstances, and if they do we get on with the business of the meeting. If they do not, adjourn the meeting and let us go to do something else. May I suggest respectfully that you do this?

[Interpretation]

**Le président:** Avez-vous terminé?

**M. Williams:** Oui.

**Le président:** Bien entendu, vos questions ne sont pas limitées à cette déclaration. M. Whittaker fait signe qu'il a une question à poser.

**M. Lawrence:** J'invoque le règlement, monsieur le président. Encore une fois, je pense que le Ministre et le gouvernement sont inexcusables étant donné qu'ils connaissent depuis longtemps la date de dépôt du budget. Au début de la semaine, il a dit qu'il pouvait et qu'il viendrait comparaître malgré la réunion du Cabinet dont il était averti. Il y a ici 25 députés, tout un ensemble de fonctionnaires ainsi que des représentants du public. Je pense que c'est là une nouvelle indication du peu de valeur que ce ministre accorde au travail du Comité.

Certains d'entre nous ont des questions d'ordre politique à poser. Je ne veux nullement mettre en doute la sincérité ou les capacités du sous-ministre, mais je pense qu'il sera le premier à admettre qu'il ne lui appartient pas de répondre à des questions d'ordre politique au nom du Ministre.

Cette attitude vient encore confirmer ce que le Ministre a déjà déclaré en public sur l'utilité qu'il reconnaît au Comité. Dans ces conditions, je ne pense pas que nous puissions poursuivre sans la présence du Ministre.

**Le président:** Monsieur Lawrence, je dois dire que lorsque le Ministre est venu ici la première fois, il est resté une demi-heure de plus que prévu. Il a fait savoir qu'il s'efforcerait de venir et on m'a dit qu'il viendra.

Il doit faire face à d'autres priorités telles que le budget et les réunions du Cabinet. Après tout, il a des décisions à prendre. Il a délégué ici le sous-ministre. J'ai demandé au Comité s'il voulait commencer la séance et certains députés de votre propre parti ont dit d'ouvrir les débats.

**M. Lawrence:** Excusez-moi.

**Le président:** Laissez-moi finir. Je ne vous ai pas interrompu.

**M. Lawrence:** Certainement.

**Le président:** J'ai demandé à M. Whittaker s'il voulait lui poser une question ou s'il voulait attendre l'arrivée du Ministre au cas où celle-ci serait d'ordre politique. M. Gleave a fait savoir qu'il voulait poser des questions au sous-ministre. La déclaration que nous avons entendue porte sur des faits et n'a aucun caractère politique.

Je regrette que le Ministre ne soit pas là mais je pense qu'il viendra. C'est ce qu'on m'a dit et je pense que nous devrions maintenant poursuivre les débats.

**M. Lawrence:** Je n'en n'ai pas fini avec mon rappel au règlement.

**Le président:** Excusez-moi, la parole est à M. Gleave.

**M. Gleave:** Monsieur le président, je ne veux pas perdre mon temps à discuter de la question de savoir si nous voulons poursuivre ou non. J'ai mon opinion à ce sujet. Je pense que le ministre aurait dû venir. Je vous propose que le Comité décide par un vote si oui ou non il veut poursuivre dans ces conditions et si le vote est positif, nous continuerons. Si la réponse est négative, ajournons la séance et allons faire ce que nous avons à faire. Voilà ce que je vous propose respectueusement.



## [Texte]

**The Chairman:** Are you making a motion, Mr. Gleave?

**Mr. Gleave:** Yes, I move that the meeting continue.  
Motion agreed to.

**The Chairman:** We will continue. Mr. Whittaker, you are the first questioner.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** Mr. Chairman, could you give us the order of speakers?

**The Chairman:** In dealing with Mr. Williams, so far I have Mr. Whittaker, Mrs. Morin, and Mr. Gleave.

**Mr. Whittaker:** Mr. Chairman, my questions this morning are more properly for the Minister because he has been the one who has been making the speeches in the House. Most of my questions have to do with policy, past and in the future.

However, because the Deputy Minister's name is on this document that came into my house addressed to me as a farm letter in September 1972, I perhaps may ask him the question. First, I would like to say that this farm letter is not too dissimilar to the presentation we had from the Minister to this Committee. Perhaps in some instances it has more pertinent information than the document we had. Also, it is signed by the former minister of agriculture and it is saying the same thing that is being said today—that farmers need and deserve increased incomes and the cost of food is going to rise. This was in September, 1972.

• 1130

When such a document as this is sent out from the Department of Agriculture is it just sent to farmers or is it sent to all householders in Canada?

**Mr. Williams:** If this is the particular document to which reference was made, the farm letter is sent to those farmers recorded on the lists of the Dominion Bureau of Statistics. In addition to that it is sent to the press. There is no delivery to householders.

**Mr. Whittaker:** Why would this not be sent to the householder? Why is this information not the type that householders should have? Farmers, in the main, know the things that are in this type of newsletter and I am sure they want the Canadian householder or consumer to know them.

**Mr. Williams:** I am sure you appreciate this is a series of letters, most of which deal only with the farming population, and that is the reason for it. However, I consider your suggestion an excellent one. We had hoped that the information would reach the householders through the public press.

**Mrs. Morin:** I refer to the first page of the bulletin, which says:

... Weekly grocery bills can be cut in half for some Canadian families simply by buying bargain forms of food.

Does this refer to quantity buying?

**Mr. Williams:** No. May I introduce two ladies I have with me, both from our Food Advisory Service, Miss Newman and Mrs. Hildreth. They can answer such questions much more directly. My understanding is that these were priced at an Ottawa supermarket on February 7 in essentially the quantities as shown in the price list.

## [Interprétation]

**Le président:** Est-ce là une motion, monsieur Gleave?

**M. Gleave:** Oui, je présente une motion proposant la poursuite de la séance.

Motion adoptée.

**Le président:** Nous allons poursuivre. Monsieur Whittaker, vous avez le premier tour de parole.

**M. Clarke (Vancouver Quadra):** Monsieur le président, pouvez-vous nous donner l'ordre du tour de parole?

**Le président:** Jusqu'à présent, j'ai M. Whittaker, Mme Morin et M. Gleave.

**M. Whittaker:** Monsieur le président, mes questions s'adressent plus particulièrement au Ministre vu que c'est lui qui a fait les déclarations à la Chambre. La plupart de mes questions portent sur la politique du gouvernement aussi bien dans le passé qu'à l'avenir.

Toutefois, étant donné que le nom du Ministre figure sur ce document que j'ai reçu sous forme de lettre circulaire datée de septembre 1972, c'est à lui que je vais poser ma première question. D'abord, j'aimerais dire que cette lettre circulaire ne diffère pas beaucoup des déclarations du Ministre devant notre Comité. A certains égards, elle contient davantage de renseignements précis que le document que nous avons eu. De plus, elle est signée par l'ancien ministre de l'Agriculture et dit exactement la même chose que ce que l'on affirme aujourd'hui, à savoir que les agriculteurs nécessitent et méritent des revenus accrus et que

le coût des denrées alimentaires va augmenter. Cela a été dit en septembre 1972.

Lorsque le ministère de l'Agriculture envoie un tel document, l'adresse-t-il uniquement aux agriculteurs ou l'envoie-t-il à tous les ménages du pays?

**M. Williams:** Dans le cas du document dont vous parlez, il a été envoyé aux agriculteurs dont le nom figure sur la liste du bureau des Statistiques Dominion. A part cela, il est également envoyé à la presse, mais pas aux ménages.

**M. Whittaker:** Pour quelles raisons? Pourquoi n'informer-t-on pas de cela les ménages canadiens? L'ensemble des agriculteurs, dans l'ensemble connaît ce qui figure dans ce type de lettres circulaires et je suis sûr qu'ils aimeraient voir les ménages, c'est-à-dire les consommateurs canadiens, informés de la situation.

**M. Williams:** Vous devez bien savoir qu'il s'agit là d'une série de lettres dont la plupart intéressent uniquement les agriculteurs et c'est pour cela qu'elles ont une distribution aussi restreinte. Toutefois, je considère que cela est une excellente suggestion. Nous espérons que ces informations atteindraient le public par l'intermédiaire de la presse.

**Mme Morin:** Je me reporte à la première page du bulletin où il est dit:

... Certaines familles canadiennes peuvent réduire de moitié leurs dépenses alimentaires hebdomadaires simplement en achetant les produits qui font l'objet de prix spéciaux.

Cela s'applique-t-il à des achats en grande quantité?

**M. Williams:** Non. J'aimerais vous présenter deux dames qui m'accompagnent et qui appartiennent toutes deux à notre service de conseil diététique, mademoiselle Newman et madame Hildreth. Elles sont plus à même que moi de répondre à de telle question. Il me semble que cette constatation a été faite dans un supermarché d'Ottawa le 7 février en se basant sur les quantités figurant dans la liste des prix.

[Text]

**Mrs. Morin:** There was no special process.

**Mr. Williams:** No special items. They did not, for example, price a gallon of something that a householder would buy only in a cupful, for example.

**Mrs. Morin:** There were no weekly specials involved, just the ordinary price?

**Mr. Williams:** Yes.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** Mr. Chairman, this may touch on basic policy but I hope the Deputy Minister can help us.

I understand the Ministry of Agriculture is concerned, because it is concerned with marketing boards, with the producer of food one way or another, and this Committee is concerned with the price that the consumer pays. Therefore, my conclusion is that our purposes and those of the Minister's Department are really not compatible. Is that a safe assumption?

**Mr. Williams:** I would say they are quite compatible in that the Minister made it quite clear in his statement that if there are any undue markups and so forth in the food chain beyond the farm gate—and I do not think he restricted it even to that—the farmers of Canada were most interested in knowing, as well as the consumers of Canada, not only because they were consumers but because, in their view, if prices are unduly pushed up at the consumer level and the farmer is not benefiting from it, this works to the detriment of the farmer not only from the standpoint of his direct loss but also by restriction in production, substitution of other products and so forth. I would not reach the conclusion that the purposes of the Department of Agriculture, in terms of food prices, are incompatible with the views of this Committee.

• 1135

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** Maybe I could narrow it down a bit. Food marketing boards attempt to get or give the producer a higher price—is that correct? Or what is the purpose of a food marketing board?

**Mr. Williams:** Marketing boards have many purposes. I think that any marketing board whose sole purpose is to raise the price to the producer is bound for failure. The purpose of marketing boards, in our view, and the purpose of the act covering national marketing agencies, is to ensure a continuous supply of high quality food in the interests of both the producer and the consumer.

I do not believe that any marketing board can possibly push prices up out of line. What they are trying to do is to stabilize prices, take out some of these very terrible lows that add economic cost to the whole system, and, in doing so, automatically level out some of the highs that normally follow these very abrupt drops, or very deep lows.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** But that is assuming that the economic market place factors would not accomplish the same thing. There are, however, no consumer representatives on any of these marketing boards and therefore it seems to me that they are very much oriented towards the producer; and I have heard producers praise a marketing board by using such terms as: "it allows us to stay in business", implying that the inefficient operator is permit-

[Interpretation]

**Mme Morin:** Il n'y a eu là aucune manipulation des prix.

**M. Williams:** Il n'y avait pas d'articles spéciaux. On n'a pas, par exemple, fait entrer le prix d'un gallon de quelque chose qu'un ménage n'achète que par très petite quantité?

**Mme Morin:** Nous n'avons pas tenu compte des articles bénéficiant des remises, mais simplement des prix normaux.

**M. Williams:** Oui.

**M. Clarke (Vancouver Quadra):** Monsieur le président, il s'agit là de politique fondamentale, mais j'espère que le sous-ministre pourra nous aider.

Il me semble que le ministère de l'Agriculture se préoccupe en premier lieu des offices de commercialisation et des agriculteurs tandis que notre comité se préoccupe principalement des prix que paient les consommateurs. Par conséquent, je conclus que nos objectifs et ceux qui occupent le ministère sont absolument incompatibles. Qu'en pensez-vous?

**M. Williams:** Je pense qu'ils sont parfaitement compatibles en ce sens que le ministre a dit clairement dans son discours que lorsque se produisent des augmentations de prix exagérés au niveau du circuit de distribution, et je ne suis même pas sûr qu'il ait fait cette restriction, les agriculteurs canadiens sont autant concernés que les consommateurs non seulement par qu'ils sont eux-mêmes consommateurs mais parce que si les prix sont gonflés artificiellement au niveau de la consommation sans que l'agriculteur ne retire aucun bénéfice, cela est à l'encontre des intérêts de l'agriculteur puisque le public achètera moins de ce produit ou le remplacera par un autre, etc. sans tenir compte de la perte nette qu'il encoure. Je ne pense certainement pas que les objectifs du ministère de l'Agriculture, en ce qui concerne les prix alimentaires, sont incompatibles avec les vues de ce comité.

**M. Clarke (Vancouver Quadra):** Je vais essayer de préciser mon point de vue. Les offices de commercialisation des produits agricoles essaient de donner un meilleur prix au producteur—est-ce exact? Sinon, à quoi serviraient-ils?

**M. Williams:** Les offices de commercialisation servent à plusieurs choses. Je pense que tout office de ce genre dont le seul objectif serait d'augmenter les prix payés au producteur serait voué à l'échec. Selon nous, l'objectif de ces offices de commercialisation ainsi que de la loi sur les offices nationaux est d'assurer un approvisionnement continu et de grande qualité en produits alimentaires, et ce aussi bien dans l'intérêt du producteur que du consommateur.

Je ne pense pas qu'aucun office de commercialisation serait en mesure de gonfler artificiellement les prix. Ce qu'ils cherchent à faire est de stabiliser les prix, de supprimer les périodes de baisse qui ont des répercussions sur l'ensemble du système économique et ce faisant, de réduire automatiquement les hausses périodiques qui font généralement suite à ces baisses très abruptes et importantes.

**M. Clarke (Vancouver Quadra):** Mais cela suppose que le mécanisme de marché ne soit pas en mesure de faire la même chose. Toutefois, il n'y a aucun représentant du consommateur qui siège dans ces offices de commercialisation et par conséquent il me semble qu'ils bénéficient surtout au producteur; j'ai entendu des agriculteurs chanter les louanges des offices de commercialisation en disant qu'ils leur permettaient de se maintenir en activité, ce qui



## [Texte]

ted to stay in business by the existence of the marketing board. Do you think that is possible? And why are there not any consumers on the marketing boards?

**Mr. Williams:** I suppose if one took extreme cases, anything is possible. I do not think it is probable, however.

If an egg marketing board, for example, were to push up its prices greatly out of line, there are two controls on this. First of all, eggs can come in from any other country. The egg marketing board has no control whatsoever over imports and that was so stated on many occasions. As a matter of fact, in testimony given before the Committee on Agriculture, the producer representatives recognized that.

The second control is that of substitution. If the price of eggs gets too high—and this has happened time and time again, and this is why we have, in the past, had these continuous gluts—gets above a certain level, consumers stop eating them: they eat bacon for breakfast instead of eggs, provided the price of bacon is not too high. So there is substitution, and it is a demonstrable fact that, once the price of eggs gets above a certain level,—and that certain level varies, depending upon the level of the economy or what the level of incomes are and so forth—at that time, consumption drops sharply and prices drop.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** Prices would drop because of an over-supply and would go up because of an under-supply. But that is marketing and I do not want to take up my time on that specific aspect.

The Minister, in his remarks the other day, commented on bankrupt producers and the effects on the marketplace of a producer going bankrupt, and how that fellow would have to close up his business, sell his building and so on. Then I understood him to say, in the next sentence, that the producer that came along to replace the bankrupt one would have to go and pay all these high start-up costs.

That seems to me completely illogical. In the first place, if a producer has gone bankrupt it is presumably because there is an oversupply, or else that he is completely inefficient. Now, the new man either is not going to come in and start producing because there is an oversupply or else, if he does come in, would take advantage of the low price that the bankrupt producer is giving on his assets.

**Mr. Williams:** Except for this, that, with the possible exception of some sectors of the egg industry, agricultural production is carried on upon a unit in which there is mixed production—I am sure you realize that. And with regard to many of the egg producers that go out of business, nobody comes into their buildings. The farmer moves to some other type of enterprise and the buildings remain idle and that capital asset is lost.

• 1140

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** It can be used to house horses or for any other farm use.

**Mr. Williams:** By and large many of these special facilities are not convertible or not easily convertible without considerable cost to other uses.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** How is my time, Mr. Chairman?

**Mr. Chairman:** You are fine. I just want to interrupt you for a second. I have received a note from the Minister that Mr. Whelan will not be here today, that he cannot possibly leave the Cabinet but would be willing to come at a later date. Now in the light of that, you might want to put

## [Interprétation]

suppose qu'ils ont pour effet de préserver les exploitations non-rentables. Pensez-vous que cela soit possible et pourquoi les consommateurs ne sont-ils pas représentés dans ces offices?

**M. Williams:** Je pense que si l'on prend les cas extrêmes, tout est possible. Toutefois, je ne pense pas que cela soit probable.

Si un office de commercialisation des œufs, par exemple, gonflait particulièrement les prix, ils se heurteraient à deux difficultés. Tout d'abord, on pourrait importer des œufs d'autres pays. En effet, les offices de commercialisation des œufs n'ont aucun contrôle sur les importations et cela a déjà été précisé à maintes reprises. En fait, lors de comparution devant le comité de l'Agriculture, les représentants des producteurs ont reconnu ce fait.

La deuxième difficulté serait la substitution. Si le prix des œufs devenait trop élevé—et cela s'est produit à de nombreuses reprises et c'est pourquoi nous avons eu toutes ces dissensions par le passé—les consommateurs cessent d'en manger. Ils remplacent les œufs par du bacon, à condition que le prix de ce dernier ne soit pas trop élevé. Ainsi il y a substitution de produits et il est démontré que lorsque le prix des œufs dépasse un certain niveau, lequel est variable et dépend de la situation économique et du niveau du revenu etc.—la consommation brutalement entraînant à leur suite les prix.

**M. Clarke (Vancouver Quadra):** Les prix baissent en raison d'une offre trop importante et ils augmentent lorsque l'offre est insuffisante. Mais il s'agit-là de commercialisation et je ne veux pas consacrer tout mon temps de parole à cet aspect particulier.

Le ministre a dit l'autre jour que lorsqu'un agriculteur fait faillite il doit quitter son exploitation, vendre les bâtiments etc. Ensuite il m'a semblé l'entendre dire cette phrase suivante que l'agriculteur qui vient remplacer celui qui a fait faillite doit racheter tout cela et assumer tous les frais élevés que demande la remise en exploitation.

Cela me semble totalement illogique. En premier lieu, si un producteur fait faillite c'est probablement parce que il y a abondance de ce produit ou alors que son entreprise est totalement inefficace. Par conséquent, s'il y a surabondance, personne ne voudra reprendre son exploitation ou alors, s'il s'en trouve un, il bénéficiera du bas prix auquel son prédécesseur est contraint de vendre ses biens.

**M. Williams:** Oui, sauf que, à l'exception de certains secteurs, les exploitations agricoles ne produisent pas un seul produit, comme vous devez bien vous en rendre compte. En ce qui concerne plus particulièrement les producteurs d'œufs qui font faillite, personne ne vient les remplacer. L'agriculteur se consacre à d'autres activités et les bâtiments restent inoccupés et les biens d'équipement inutilisés.

**M. Clarke (Vancouver Quadra):** On peut se servir des bâtiments comme écuries ou tout autre usage.

**M. Williams:** De façon générale, la plus grande partie de ces installations spécialisées ne peuvent être transformées qu'à grands frais.

**M. Clarke (Vancouver Quadra):** Combien de temps me reste-t-il, monsieur le président?

**Le président:** Vous avez encore le temps. Je voudrais simplement vous interrompre pour une seconde, je viens de recevoir une note du ministre disant qu'il ne pourrait pas venir aujourd'hui, car il ne peut quitter le cabinet, mais qu'il est prêt à venir à une date ultérieure. Étant

[Text]

another motion that we either continue or not continue, because the first motion I think was made on the basis that the Minister would be here.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** I move that we continue with this session.

**The Chairman:** Do we have a seconder?

**An hon. Member:** I so move?

**The Chairman:** All those in favour of the motion, please indicate by raising your hands. Those opposed, please signify.

Motion agreed to.

**The Chairman:** Please continue your questions, Mr. Clarke.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** I will try and keep it on a narrow plane. Let us deal with eggs. The normal market fluctuations are caused by the rules of supply and demand, I take it. When a producer sees the egg prices going away up he rushes into the business so that he can get in on this bonanza. Then of course there are too many and the egg prices fall. In an attempt to have some stabilization in eggs, I understand that there are boards formed, but there is one in every province, which seems strange in itself. In addition to that, I understand that the egg production was drastically cut in Canada, presumably at the insistence of the boards. Why is there a board in every province? Who would have ordered the reduction in the number of layers to control the supply of eggs going to market? Those are three questions we could begin with.

**Mr. Williams:** The first part of the question was, why is there a board in every province?

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** Yes.

**Mr. Williams:** The basic reason why there is a board in every province is that there is split jurisdiction and the boards operate under both provincial and federal authority. The boards were in the provinces to start with, when there were no federal boards. There was an effort back in the nineteen thirties to establish national marketing agencies. It was declared *ultra vires* by the courts and as a consequence the various provinces did in fact put in similar type legislation on a provincial basis. The basic break in authority is that the federal government has responsibility and authority to control the interprovincial movement; the province has authority to control the movement within the province and to control production. The federal government does not have direct authority to control production.

The second question was?

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** The cost of the boards.

**Mr. Williams:** The cost of the boards. The cost of the boards varies somewhat, but most of the provincial boards operate on a hold-back from the farmer that varies from a half cent to one cent a dozen. I could get the figures on actual operating costs, but that is the nature of the cost. It depends a little on what their program is. Some provinces have more active programs of promotion and so forth than do others, but that is the nature of the cost.

The third question was about the cut-back in production?

[Interpretation]

donné ce fait nouveau, vous souhaitez peut-être présenter une nouvelle motion proposant que nous poursuivions ou non, parce que la première motion, je pense, se fondait sur la croyance que le ministre allait venir.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Je propose que nous poursuivions la séance.

**Le président:** Quelqu'un est-il prêt à appuyer la motion?

**Une voix:** Moi.

**Le président:** Tous ceux qui sont en faveur de la motion, veuillez lever la main. Que ceux qui sont contre, lève la main.

La motion est adoptée.

**Le président:** Poursuivez avec vos questions, monsieur Clarke.

**M. Clarke (Vancouver Quadra):** Je vais essayer de m'en tenir à des domaines très précis. Parlons des œufs. Les fluctuations normales du marché dépendent de l'offre et de la demande, je suppose. Lorsqu'un producteur voit augmenter rapidement les prix, il se dépêche de produire des œufs de façon à bénéficier de cette manne. Bien entendu, l'offre dépasse bientôt la demande et le prix retombe. Pour essayer de stabiliser le prix des œufs, on a donc créé des offices de commercialisation, mais on en a créé un dans chaque province ce qui en soi paraît déjà étrange. De plus, je crois savoir que l'on a diminué de façon drastique la production d'œufs au Canada probablement sur l'insistance de ces offices. Pourquoi existe-t-il un office de commercialisation dans chaque province? Quel est leur coût relatif de fonctionnement? Oui a décidé de diminuer le nombre des intermédiaires entre le producteur et le consommateur de façon à mieux contrôler la production? Voilà trois questions avec lesquelles nous pouvons commencer.

**M. Williams:** La première question était de savoir pourquoi il y a un office dans chaque province?

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** Oui.

**M. Williams:** La raison principale en est que il y a double compétence fédérale-provinciale dans ce domaine et que les offices sont placés à la fois sous l'autorité provinciale et fédérale. A l'origine, lorsqu'il n'y avait pas encore d'offices fédéraux, ils relevaient exclusivement des provinces. Ensuite, dans les années 1930, on s'est efforcé de mettre sur pied des agences de commercialisation nationales. Les tribunaux ont déclaré qu'il s'agissait là d'un abus de pouvoir et en conséquence, les diverses provinces ont adopté une législation semblable sur une base provinciale. Les pouvoirs ont été répartis de telle façon que le gouvernement fédéral a compétence sur les échanges interprovinciaux et du contrôle de la production. Le gouvernement fédéral n'a aucun pouvoir direct en matière de contrôle de la production.

Quelle était votre deuxième question?

**M. Clarke (Vancouver Quadra):** Quel est le coût de ces offices?

**M. Williams:** Leur coût est variable mais la plupart des offices retiennent une commission à l'agriculteur qui varie de ½ c. à 1 c. la douzaine. Je pourrais vous rechercher les chiffres précis mais c'est de cette façon que les offices sont financés. Cela dépend du programme qu'ils se sont fixé. Certaines provinces ont des programmes de promotion plus importants que d'autres etc., mais les coûts sont couverts de cette façon.

Votre troisième question portait sur la limitation de la production?



[Texte]

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** Yes.

**Mr. Williams:** It was twofold. The provincial boards in some provinces at that time issued production quotas to producers. At the same time the federal government instituted a fowl slaughter program that worked in conjunction with this under which producers were given additional payments for laying birds or birds of laying age that were slaughtered during that particular period.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** In other words, they were paid to stop producing eggs.

**Mr. Whicher:** How much?

**Mr. Williams:** The average payment paid during that period of just under four weeks was 90 cents a bird.

**Mr. Whicher:** Ninety cents.

**Mr. Williams:** . . . for birds slaughtered, not for birds that remained in production.

**The Chairman:** Mr. Clarke, I am afraid you will have to wait till the second round. Mr. Gauthier.

**M. Gauthier (Roberval):** Monsieur le président, le rapport de M. Williams nous donne une idée des prix à la consommation, des prix modérés, des prix plus élevés. Nous sommes toujours au niveau de la consommation, mais ce qui intéresse le consommateur et le Comité, c'est de savoir si, comparativement aux prix aux consommateurs qu'il nous donne, quelle proportion est réservée, à la production, l'autre pourcentage étant réservé à la commercialisation. Les producteurs prétendent que ce sont eux qui ont le plus bas revenu, parce que trop souvent, les pourcentages sont trop élevés au niveau de la consommation.

M. Williams pourrait-il nous donner un chiffre par rapport aux prix à la consommation qu'il nous a donnés? Il est certain que celui qui dépense \$28.70 par semaine choisira ce qu'il y a de plus commun, de meilleur marché comparativement à celui qui dépense \$70 par semaine. Mais j'aimerais savoir quel pourcentage revient aux commerçants par rapport aux producteurs. C'est surtout cela que la population veut connaître.

**Mr. Williams:** Mr. Chairman, we have these figures worked out on an annual basis but we do not yet have them for 1972. For the year 1971 the percentage of the retail dollar that went back to the farmer was 37 per cent. Of every dollar that the consumer spent in the grocery store for agricultural products, 37 cents appeared as farmers' gross revenue. That figure has decreased from about 60 per cent 20 years earlier. In 1951 the figure was 60 per cent.

In other words, the cost of merchandising the product from the farm gate to the consumer was 40 per cent of the total cost in 1951. In 1971 it was 63 per cent. That includes transportation and everything else. It is the total gross revenue of farmers divided by the total expenditure on food in Canada and it is corrected for imports and exports.

**M. Gauthier (Roberval):** Pourriez-vous nous donner une idée du pourcentage dépensé pour l'emballage, par exemple, en y ajoutant, le coût du transport qui ferait partie de la préparation.

[Interprétation]

**M. Clarke (Vancouver Quadra):** Oui.

**M. Williams:** Elle a été de deux deux ordres. Dans certaines provinces, les offices de commercialisation ont imposé un contingent aux producteurs. Dans le même temps, le gouvernement fédéral a lancé un programme d'abattage des volailles dans le cadre duquel il versait une prime pour toute volaille en âge de pondre abattue.

**M. Clarke (Vancouver Quadra):** En d'autres termes, on les payait pour cesser de produire des œufs.

**M. Whicher:** Combien?

**M. Williams:** Les paiements moyens qui ont été accordés pendant cette période d'un peu moins d'un mois étaient de 90 c. par volaille.

**M. Whicher:** Quatre-vingt-dix cents.

**M. Williams:** . . . pour les volailles abattues, mais non pas pour celles qui continuaient à produire.

**Le président:** Monsieur Clarke, je crains qu'il ne vous faille attendre le deuxième tour. Monsieur Gauthier.

**Mr. Gauthier (Roberval):** Mr. Chairman, Mr. Williams' report gives us an idea of what prices are at the consumer level, as well for moderate as for high prices. In this respect, what the consumers and the Committee would be interested to know is what percentage of the price the consumer is paying goes to the producer and what percentage goes to marketing. Producers claim that they get the smallest share because the percentage taken at the marketing level is too high.

Could Mr. Williams give us this figure compared to what the price is at the consumer level? There is no doubt that the consumer who will pay \$28.70 a week will have to buy lower-cost food as compared to the individual spending \$70 a week. I would like to know what percentage of that price goes to the retailer as compared to what the producers get. This is what the consumers would most like to know.

**M. Williams:** Monsieur le président, nous avons ces chiffres sur une base annuelle, mais pas encore pour l'année 1972. Pour l'année 1971, le pourcentage du prix à la consommation qui allait aux producteurs était de 37 p. 100. Pour chaque dollar, que le consommateur dépense pour son alimentation, 37 cents apparaissent comme revenu brut des agriculteurs. Ce chiffre était encore de 60 p. 100 il y a vingt ans, c'est-à-dire en 1951.

En d'autres termes, le coût de la commercialisation de ces produits entre la ferme et le consommateur était de 40 p. 100 en 1951. En 1971, ce coût est passé à 63 p. 100. Ce chiffre comprend le transport et tous les autres frais. On a déterminé ce chiffre en prenant l'ensemble des revenus bruts des agriculteurs divisé par l'ensemble des dépenses consacrées à l'alimentation au Canada et pondérées suivant le niveau des importations et des exportations.

**Mr. Gauthier (Roberval):** Could you give us an idea of the processing, that is, the cost of packaging for example, and the transport.

[Text]

**Mr. Williams:** I am afraid we do not have a breakdown. I will see if those figures can be obtained. We do not have a breakdown of that 63 per cent in 1971. I do not have figures for the various stages in the industry. They are extremely difficult to determine because almost every food product goes through different stages. There may be some major stages that can be identified that will appear across most of them but, for example, an egg does not require processing to the same extent as wheat before it is merchandised, nor does it go through the same wholesale, retail and processing stages. Subject to those reservations, I will see what can be done about it.

• 1150

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Thank you.

**The Chairman:** Mr. Gleave.

**Mr. Gleave:** Mr. Chairman, I am concerned at what I find to be a rather negative attitude of the Minister of Agriculture toward this committee. I quote his statement of the other day: "In many cases, it is not the high cost of living that people are talking about, but the cost of high living. Yesterday's luxury has become today's necessity," and so on. It is a fine mouthful of words. It is stated here in this release that the weekly grocery bills can be cut in half, for some Canadian families, simply by buying bargain forms of food. They can do away with the other half by not eating at all. They end up like the guy that tried to cut down each day the amount of hay that he was feeding to his horse and he came out one morning and found it dead. Objective achieved.

A question was asked if the Deputy Minister, or indeed the department, could identify some of the costs between producer-consumer—transportation, mark-ups, and investments. The answer was, "Well, not really". This is what I understand this committee is all about.

I would specifically like to refer to page 6 of the statement of the Minister. He says:

A survey completed in 1969 shows the food portion of the index may, in fact, be overweighted by as much as 12 per cent.

He calls into question the statistics which Statistics Canada has produced. I would like to ask the witness if the Department of Agriculture has gone to Statistics Canada and informed them that as far as the food costs and food part of that index is concerned, the Department of Agriculture considers that it is incorrect and unreliable?

**Mr. Williams:** Mr. Chairman, I do not think we need to go to them. The document presented by Dr. Ostry to this Committee on February 8 shows that fact very clearly in Table A-4 and that is the reference from which this was taken. In fact, in 1967 food only contributed 24.8 per cent as opposed to 26.7 per cent, which is the 12 per cent difference to which reference is made in Mr. Whelan's speech. Statistics Canada are well aware of this matter and this information was received from them.

**Mr. Gleave:** The Minister says in his statement:

And there are indications that the index is not being fairly used by some.

To whom is he referring when he says "not being fairly used by some"? This is his statement on page 6 in his statement to this committee.

[Interpretation]

**M. Williams:** Je crains que nous n'ayons pas ces chiffres détaillés. Je vais essayer de les obtenir. Nous ne savons pas de quoi se compose le chiffre de 63 p. 100 en 1971. Ils sont extrêmement difficiles à déterminer parce que chaque produit est soumis à différentes transformations. Il y a des étapes importantes que traversent la plupart des produits, mais, par exemple, les œufs n'exigent pas autant de transformation en vue de leur commercialisation que le blé, de même qu'ils ne passent pas par les mêmes étapes de commercialisation de gros et de détail que lui. Ces réserves étant faites, je vais voir ce que je peux faire.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Je vous remercie.

**Le président:** Monsieur Gleave.

**M. Gleave:** Monsieur le président, je suis préoccupé par ce que je considère comme une attitude négative de la part du ministre de l'Agriculture envers ce Comité. Je cite sa déclaration de l'autre jour: «Dans de nombreux cas, ce dont les gens se plaignent, ce n'est pas le coût élevé de la vie, mais le coût de certains modes de vie. Ce qui hier était considéré comme un luxe est aujourd'hui devenu une nécessité» etc. Ce sont là de bien belles paroles. Il est dit dans ce document que les dépenses d'alimentation peuvent être réduites de moitié en se contentant des aliments les moins chers. Pour les autres, on peut en faire l'économie en ne les consommant pas du tout. Ils finiront comme le gars qui avait décidé de réduire chaque jour la quantité de foin qu'il donnait à son cheval et qui un matin l'a trouvé mort. Objectif atteint.

On a demandé au sous-ministre s'il pouvait préciser certains des coûts intervenant entre le producteur et le consommateur comme par exemple le transport, les investissements, les augmentations diverses. La réponse qu'il nous a donnée est: «Eh bien, pas vraiment». Il me semble que c'est là pourtant ce pourquoi le Comité a été créé.

Je voudrais me reporter plus précisément à la page 6 de la déclaration du ministre. Il dit:

Une étude terminée en 1969 montre que la part de l'indice réservée à l'alimentation pourrait, en fait, être surévaluée de 12 p. 100.

Il remet en question les statistiques fournies par Statistique Canada. J'aimerais demander au témoin si le ministre informe Statistique Canada qu'il estime que les chiffres concernant la part de l'alimentation dans l'indice des prix sont inexacts?

**M. Williams:** Monsieur le président, je ne pense pas que cela soit nécessaire. Le document soumis au Comité le 8 février par M<sup>me</sup> Ostry établit très clairement ce fait au tableau A-4 et c'est de là que nous avons tiré nos renseignements. En fait, en 1967, la nourriture ne représentait que 24.8 p. 100 comparé au 26.7 p. 100 et la différence représente les 12 p. 100 auxquels M. Whelan faisait allusion dans son discours. C'est Statistique Canada lui-même qui nous a communiqué ces chiffres et ils sont donc bien conscients.

**M. Gleave:** Le ministre dit dans sa déclaration:

Et l'on peut se rendre compte que certaines gens ne se servent pas de l'indice d'une façon équitable.

A qui fait-il allusion en disant cela? Cette déclaration figure à la page 6 du discours qu'il a fait devant le Comité.



[Texte]

**Mr. Williams:** I cannot answer that, Mr. Gleave. I am afraid that I do not know, and even if I was aware I am not at all sure that I should be the one to be naming names.

**Mr. Gleave:** Mr. Chairman and Mr. Williams, I accept the statement of the Deputy Minister. Mr. Chairman, I request formally that the Minister of Agriculture do come back before this committee and inform us whom he is referring to in the sentence which I have quoted. I hope you will note my request.

**The Chairman:** In our schedule I have a date for the Minister to come back, Mr. Gleave.

**Mr. Gleave:** Thank you very much; it concerns me. I looked at the statement by Dr. Ostry this morning and she says on page 2 that this is:

The largest survey ever undertaken of the food purchasing habits of the Canadian population, in which some 10,000 families participated, was carried out during 1969.

• 1155

As far as I am concerned, as a producer of food—and, being a farmer, that is what I have been all my life—if the statistics and the results of this survey are not to be relied on then we had better do something with Statistics Canada, because somebody mentioned this morning how many millions of dollars we are paying out.

**Mr. Williams:** If I may say a word, I am not suggesting that at all, Mr. Gleave. They are not using the 1969 survey to which reference was made. Because of the need to maintain a continuity of series they are using a survey that was done in 1957, on which their 1961 information for the CPI is based. I think I am correct in that.

They propose to use the 1969 survey whenever it is possible to make the switchover, but I cannot speak on their behalf as to the timing. But the one that used for the present CPI was based on a 1957 survey.

**Mr. Gleave:** That may indicate part of the reason.

I meant to ask Dr. Ostry this morning if, in making up their indexes, they use Department of Agriculture reporting for market point prices in beef, hogs and so on. That is, do they use the information you put out on prices at representative markets across Canada where the livestock comes in?

**Mr. Williams:** Not for the Consumer Price Index, but they do for some of their other indices. In other words, for the farmers' returns, by and large, they use the ones collected by our market information service which, in turn, are collected by our inspectors in the field. But not for the Consumer Price Index; that is done by their own people shopping.

**Mr. Gleave:** Going back to this question of spreads, I did bring to the Minister's attention when he was here the other day what happened in the cheese industry, the Canadian Dairy Commission, and the Ontario Milk Marketing Board, which are very important factors in the Province of Ontario. I also mentioned to the Chairman previously that I would like the Canadian Dairy Commission to be among the witnesses to appear before this Committee. Possibly the witnesses here are armed with some such information.

What I really want to know is what action, if any, did the Department of Agriculture take to investigate, or have

[Interprétation]

**M. Williams:** Je ne peux répondre à cela, M. Gleave. Je crains de ne pas savoir et même si je le savais, je ne suis pas sûr qu'il m'appartienne de dire des noms.

**M. Gleave:** Monsieur le président, j'accepte la déclaration du sous-ministre. Monsieur le président exige officiellement que le ministre de l'Agriculture comparaisse de nouveau devant notre Comité et qu'il nous informe à qui il fait allusion dans la phrase que j'ai citée. J'espère que vous prendrez bonne note de ma demande.

**Le président:** Mon calendrier prévoit le retour du ministre, monsieur Gleave.

**M. Gleave:** Je vous remercie; cela me préoccupe beaucoup. J'ai relu la déclaration de M<sup>me</sup> Ostry ce matin et elle dit à la page 2 que cela est:

L'étude menée en 1969 est la plus importante qui ait jamais été entreprise sur les habitudes alimentaires de la population canadienne, à laquelle ont participé quelque 10,000 familles.

En ce qui me concerne, en tant qu'agriculteur, c'est cela que j'ai été pendant toute ma vie; si on ne peut faire confiance aux statistiques et au résultat de cette étude, alors il faudrait mieux réformer de fond en comble Statistique Canada si l'on pense aux millions de dollars que cet organisme nous coûte comme on a dit ce matin.

**M. Williams:** Si vous me permettez d'interrompre, ce n'est pas du tout là ce que je voulais dire, M. Gleave. Ils ne se servent pas de l'étude de 1969 laquelle on a fait allusion. Étant donné la nécessité de maintenir une certaine continuité dans les chiffres, Statistique Canada utilise toujours une étude faite en 1957 sur laquelle sont basés les chiffres de 1961 qui définissent la composition de l'indice. Je ne pense pas me tromper.

Ils envisagent d'utiliser les résultats de l'étude de 1969 chaque fois qu'il est possible de passer d'un chiffre de référence à l'autre mais je ne peux pas dire quand cela va se faire. Mais dans le calcul de l'indice actuel, on s'est servi des chiffres de l'étude de 1957.

**M. Gleave:** Ce n'est qu'une partie de l'explication.

Je voulais demander à M<sup>me</sup> Ostry ce matin si, dans le calcul de l'indice, on utilise les chiffres du ministère de l'Agriculture sur le prix du bœuf, le porc, etc. C'est-à-dire, Statistique Canada se sert-il des chiffres que vous recueillez sur les prix en divers lieux du pays où arrive le bétail?

**M. Williams:** Pas pour l'indice des prix à la consommation mais on en tient compte pour certains autres indices. En d'autres termes, dans le calcul des revenus des agriculteurs, on se sert des chiffres recueillis par nos services sur place. Mais ce n'est pas le cas pour l'indice des prix à la consommation dans lequel entre les prix notés par le personnel de Statistique Canada.

**M. Gleave:** Pour en revenir au fromage à tartiner, sur lequel j'ai attiré l'attention du ministre l'autre jour, j'aimerais savoir ce qu'il est advenu de l'industrie du fromage, de la Commission canadienne des produits laitiers et de l'Office de commercialisation du lait de l'Ontario qui joue un rôle très important en Ontario. J'ai également dit à monsieur le président que j'aimerais que des représentants de la Commission canadienne des produits laitiers comparaissent devant le comité. Peut-être les témoins ici présents possèdent-ils des informations à ce sujet?

Ce que j'aimerais savoir c'est quelle mesure le ministère de l'Agriculture a prise, le cas échéant, pour enquêter sur

[Text]

anyone else investigate, what happened to the price of cheese in 1971? This relates to a question asked here by marketing boards. When you have marketing boards which negotiate for the price of the raw material going into a product then this assures the purchaser of that product an even price over the period of time for which the negotiation has taken place. This graph and these prices would indicate to me that the companies concerned, such as Kraft and Borden, are no longer really competing with one another on the price they have to pay for the raw product, they are competing for how much they can get of the raw product, what their allocation will be, and once they have their allocation the consumer is their mark from that point in time. And when they find the consumer in a vulnerable position they just take him for all they can get.

I pointed out, before what happened to the price of cheese, and there has been plenty of opportunity for the officials to check that out for themselves. I would like some comments on that, if the Deputy Minister chooses.

**Mr. Williams:** I would only be too pleased to comment on it, Mr. Gleave. The situation is as you have described it. The price in Ontario that processors of milk pay is fixed by the Ontario Milk Marketing Board. They in fact buy all milk from producers and sell it to the processors. That is the nature of the operation. They make the payments and the processors pay the Milk Marketing Board.

The price of cheese at that time was pushed up very rapidly, largely, at least in our view, because of the expected entry of the U.K. into the Common Market. I appreciate that it was quite a long time before they really did enter. But also I am sure you appreciate that the type of cheddar cheese that goes to the U.K. is usually a year to 18 months old before it is marketed. It goes over as green cheese, but before it is marketed it is aged cheese. The buyers from the United Kingdom came in and they put very sudden pressure on the market, both in Ontario and Quebec.

In Quebec the problem was relatively easily solved in that a large proportion of the cheese there is manufactured by the one large co-op, and therefore the producers' returns directly reflected the cheese price. In Ontario the situation was somewhat different, as you described. The Ontario Milk Marketing Board has the responsibility for setting these prices, and they did in fact during that time change their prices upwards. I would not want to comment as to whether they did it as quickly as they should have or whether they did it more quickly than they should have. Certainly it was a matter of controversy at that time between themselves, between the processors and the producers. They had a problem in that their legal structure was that all milk for processing had to be sold at one price. They had to make changes so that they could differentiate between the end uses of the product. That was done, and as a consequence the price, not the weighted price back to the producer but the actual price the board charged plants that were using milk for cheese, was advanced very sharply once they did make the move. Once again, not wishing to comment on whether they made a large enough move or whether they made it quickly enough, they did react.

**Mr. Gleave:** May I ask one question?

**The Chairman:** I think your time is up, Mr. Gleave. Next is Mr. Fleming.

[Interpretation]

l'évolution du prix du fromage en 1971? Cela est lié à la question qui a été posée précédemment sur les offices de commercialisation. Lorsqu'un office de commercialisation négocie le prix de la matière première entrant dans un produit, cela doit assurer à l'acheteur de ce produit un prix constant pour toute la période sur laquelle portait la négociation. Ces prix et cette courbe m'indiquent que les sociétés concernées, tels que Kraft et Borden, ne sont plus en concurrence pour le prix auquel ils achètent leur matière première mais qu'ils sont en concurrence sur la quantité de cette matière première qu'ils peuvent obtenir et une fois qu'elles sont assurées de leur approvisionnement, c'est le consommateur qui devient leur cible. Si elles s'aperçoivent que le consommateur est dans une position vulnérable, elles lui font payer le maximum.

J'ai déjà dit ce qu'il était advenu du prix du fromage et les responsables ont eu amplement le temps de vérifier cela par eux-mêmes. J'aimerais que le sous-ministre nous donne son opinion à ce sujet.

**M. Williams:** J'en suis heureux, monsieur Gleave. La situation est bien telle que vous l'avez décrite. En Ontario, le prix que paient les utilisateurs industriels de lait est fixé par l'Office de commercialisation du lait de l'Ontario. Celui-ci, en fait, achète tout le lait produit et le revend aux utilisateurs. L'Office paie les producteurs et les industriels paient l'Office de commercialisation.

A cette époque, le prix du fromage a très rapidement monté, dans une large mesure, à notre avis, à cause de la perspective de l'entrée du Royaume-Uni dans le marché commun. Je ne nie pas que cela ait eu lieu bien avant qu'il y entre vraiment. Néanmoins, je suis certain que vous réalisez que le genre de fromage cheddar que l'on exporte au Royaume-Uni doit vieillir pendant douze ou dix-huit mois avant qu'il ne soit commercialisé. Il y arrive comme fromage frais, mais avant qu'il ne soit commercialisé, c'est devenu un fromage vieilli. Les acheteurs du Royaume-Uni ont exercé une pression soudaine sur le marché, à la fois en Ontario et au Québec.

Au Québec, le problème a été résolu d'une manière relativement facile dans la mesure où une grande partie du fromage est fabriquée par une grande coopérative, et par conséquent les gains des producteurs se sont directement retrouvés dans le prix du fromage. Comme vous l'avez décrit la situation en Ontario est quelque peu différente. C'est à l'office de commercialisation du lait de l'Ontario qui leur revient de fixer ces prix et il a en fait au cours de cette période modifié ces prix en les augmentant. Je m'abstiendrai de dire s'ils l'ont fait aussi vite qu'ils auraient dû le faire, ou le contraire. Assurément, il s'agit d'une question de controverse à cette époque entre l'Office, entre les conditionneurs et les producteurs. Son problème était que sa structure légale l'obligeait à un prix unique tout le lait destiné à la transformation. Il lui a fallu apporter des modifications afin qu'ils puissent différencier entre les différents usages finaux du produit. Cela a été fait, et conséquemment le prix, non pas le prix payé aux producteurs, mais le prix que l'Office faisait payer aux usines utilisant le lait pour fabriquer le fromage, a connu une très forte augmentation. Je répète que je ne veux pas juger de l'amplitude ou de la rapidité de leur action, je constate simplement qu'ils ont réagi.

**M. Gleave:** Puis-je poser une question?

**Le président:** Votre temps est écoulé, monsieur Gleave. L'orateur suivant est M. Fleming.



## [Texte]

**Mr. Fleming:** Mr. Williams, is there in your department, separate from Statistics Canada, any breakdown carried out by you on products that go beyond the farm gate and finally reach the consumer level? You know what the farm gate price is. Did you do any studies of the eventual price to the consumer showing a breakdown of how much that cost came from your farm gate price? How much was your processing and transportation and so on?

**Mr. Williams:** We do not have a continuing recording program. There have been individual studies of the costs of marketing various commodities.

**Mr. Fleming:** Are any of those studies fairly recent, in the last year or two? If they are, they might well be of great service to us. I keep thinking about the time when we will finally arrive at having to make that interim report. If we can find this kind of breakdown, from whatever department may have done it, because apparently Statistics Canada has not been able to do it in depth, that would be of some assistance to us in making any decision on where the increase in price has come from.

**Mr. Williams:** There are some that are reasonably recent. There is one on the tender fruit marketing in Canada. It is not quite completed yet, however. But I would be most pleased to put together some of the more recent ones and make them available, whatever they might be.

**Mr. Fleming:** That would be of great benefit to us.

Is there any action taken by the Department of Agriculture, or have you any power, or do you make any effort, to discipline areas after the farm gate that push the price up? Do you have any levers? I am not familiar enough with the whole marketing process that tries to control your agricultural goods once they have gone beyond the farm gate.

**Mr. Williams:** The broad answer to that is no. We do not have any powers. Certainly there have been cases when the Minister of Agriculture has written to institutions suggesting that maybe they are doing things that would not be in the public interest. But the hard answer is no. We have no powers other than powers of persuasion possibly, and I suspect those powers are not very strong.

**Mr. Fleming:** Again, without breaking the confidence of any such memos, if something like that has come up in the last year or two in areas where it has affected the consumer price of a commodity, that could be of great use to us in trying to determine where there have been unreasonable increases. Perhaps you might pass that on to the Minister, if he felt he was not breaking a confidence.

**Mr. Williams:** I will take that as notice. I do not want to mislead the Committee. I do not think we have any powers directly related to consumer prices. I thought your question was broader than that. For example, transportation. I can recall where there have been suggestions that a particular sector or a particular area, but . . .

• 1205

**Mr. Fleming:** I am not prepared to hang the retailers alone as yet. I am sure there might be something else along the way, but it might help us, again, to gain some insight into it, and also to give an example of your department in trying to be fair about it, controlling areas where the

## [Interprétation]

**M. Fleming:** Monsieur Williams, sait-on dans votre ministère, indépendamment de Statistique Canada, une étude détaillée des produits qui quittent la ferme et qui parviennent finalement aux consommateurs? Vous connaissez le prix d'achat à la ferme. Avez-vous fait des études sur le prix que paie éventuellement le consommateur et la part du prix d'achat au niveau de la ferme? Que représente la transformation, le transport, etc?

**M. Williams:** Nous n'avons pas de programmes continus. Il y a eu des études individuelles sur le prix de commercialisation de certaines denrées.

**M. Fleming:** Certaines de ces études sont-elles relativement récentes, de moins d'un an ou deux? Si elles le sont, elles pourraient très bien me rendre un très grand service. Je ne cesse de penser au moment où nous pourrions finalement faire ce rapport intérimaire. Si nous pouvons nous procurer ce genre de détails, auprès de n'importe quel ministère qui peut en faire l'inventaire, puisse qu'apparemment Statistique Canada n'a pas à le faire en profondeur, cela nous permettrait de déterminer d'où provient l'augmentation dans les prix.

**M. Williams:** Il y en a certaines qui sont raisonnablement récentes. Il y en a une relative à la commercialisation de fruits délicats au Canada. Toutefois, elles n'est pas entièrement terminée. N'importe comment, c'est avec plaisir que je ressemblerai certaines des plus récentes et les mettrai à votre disposition, quelles que soient ces études.

**M. Fleming:** Cela me rendrait un très grand service.

Le ministère de l'Agriculture essaie-t-il d'enrayer l'augmentations de prix qui suivent une fois que le produit quitte la ferme? Avez-vous le moyen de le faire? Ce processus de commercialisation qui essaie d'exercer un contrôle sur les produits agricoles une fois qu'ils ont quitté la ferme est assez étrange.

**M. Williams:** En général, non. Nous n'avons aucun pouvoir. Bien entendu, en certaines occasions, le ministre de l'Agriculture a suggéré par écrit à certaines institutions que peut-être elles n'agissaient pas dans l'intérêt public. Cependant, la réponse est non. Nous n'avons d'autres pouvoirs que les pouvoirs de persuasion et j'ai bien peur que ces pouvoirs ne soient pas puissants.

**M. Fleming:** Une fois de plus, sans vouloir rompre la confidentialité de certains mémorandums, si de telles choses se sont produites au cours des deux dernières années dans des domaines où cela a affecté le prix à la consommation d'une denrée, cela pourrait nous être très utile lorsque nous essaierons de déterminer où il y a eu des augmentations déraisonnables. Vous pourriez peut-être en faire part au ministre qui pensera peut-être qu'il ne s'agit pas de dévoiler quelque chose de confidentiel.

**M. Williams:** Je ne veux pas donner de faux espoirs au comité. Je ne pense pas que nous ayons aucun pouvoir se rapportant directement au prix à la consommation. Je pensais que votre question était plus générale que cela. Par exemple, qu'elle avait trait aux frais de transport. Je me souviens qu'on a suggéré qu'un secteur particulier ou un domaine particulier, mais . . .

**M. Fleming:** Je ne suis pas encore prêt à faire reposer tout le blâme sur les seuls détaillants. Je suis certain que d'autres choses se feront un jour, mais une fois de plus, cela pourrait nous aider à mieux comprendre le problème, et également à donner un exemple de votre ministère qui

## [Text]

increase is passed on to the consumer and it reflects on agriculturalists.

I am wondering also—and I know this is all creating work but we have to try to find some solutions—what would be the complications in your department's trying to summarize for us, before the date of that interim report, any listing or list or summary of the major increases at the farm gate, the area where there has been a large increase in the last 12 months, because that is the period of time that we are most concerned about, that is where we have seen the greatest increase, and in doing so, give some brief explanation of the cause for it. That might be done by comparing income levels for farmers producing that particular product in the United States or in Western Europe. In other words, I am trying to say that it is not a matter of trying to find farmers out. You may very well be able to show that that increase has very much been justified. I think the Minister suggested the last time he was here that we can account for some good measure of our increases in a raising and bringing into line or making more fair farm incomes in certain areas of farm production. I wonder if it is possible to single out the ones where there has been a considerable increase in the last year. Fine if that summary also says that this is only bringing it in line to compare it to the United States income in this area. By doing that, we might have some way of showing where it has happened and why it has happened as a part of our explanation. Is that possible?

**Mr. Williams:** There will be no difficulty about that whatsoever. We do publish an internal weekly sheet that shows the weighted price and the weekly price of the nine mandatory commodities, which represent about 90 to 95 per cent of the Canadian production other than the cereal grains that are produced in the designated area—because they are not covered by the Agricultural Stabilization Act—as a percentage of the ten-year average, which is probably a more useful figure in terms of whether or not it is out of line with other things in the long term. We can also provide you with the information you have asked for in respect of the short term.

**Mr. Fleming:** My only concern in keeping the short term in is because we can better relate in people's minds what has happened in the last year.

**Mr. Williams:** We will be glad to provide that.

**Mr. Fleming:** The only other thing that I wanted to ask about is this. I think you suggested last time that even a 2 per cent over-supply, for instance in eggs or poultry, can bring about a huge drop in price—30, 40, 50 per cent—thereby driving all sorts of people out of the production area in that particular field and thus causing a great deal of trouble, that being your explanation for the need for marketing boards and this type of thing. Can you give us some explanation, perhaps more competently than I can—I hope you will understand what I am driving at—why that small amount of over-production can throw everything way out of kilter and suddenly have everyone selling his products for half their production costs?

## [Interpretation]

essaie d'être juste à ce sujet en contrôlant des domaines où l'augmentation est répercutée sur le consommateur et qui retombe sur les agriculteurs.

Je me demande également—et je sais que cela augmente notre travail, mais il nous faut essayer de trouver des solutions—quels seraient les inconvénients si votre ministère essayait de résumer pour nous, avant la date de ce rapport intérimaire, tout inventaire, liste ou résumé des principales augmentations à la ferme, domaine où il y a eu une forte augmentation au cours des 12 derniers mois, et puisque c'est la période qui nous préoccupe le plus, période des plus fortes augmentations, et ce faisant, de nous donner quelques brèves explications sur les causes. On pourrait le faire en comparant les niveaux de revenus des fermiers produisant un produit particulier aux États-Unis ou en Europe occidentale. En d'autres termes, j'essaie de dire qu'il n'est pas question d'essayer de mettre les agriculteurs au pied du mur. Vous pouvez très bien être amené à démontrer que cette augmentation a été tout à fait justifiée. Lorsqu'il était là, le ministre a dit qu'une bonne partie de nos augmentations sont la conséquence d'une augmentation et d'un réajustement des revenus agricoles dans certains domaines de la production agricole. Je me demande s'il est possible de déterminer les domaines dans lesquels il y a eu une augmentation considérable au cours de la dernière année. Nous dire, si cette augmentation n'est qu'un réaligement sur le revenu aux États-Unis dans ce domaine. En faisant cela, nous pourrions avoir le moyen de montrer où cela a eu lieu et pourquoi cela a eu lieu dans nos explications. Est-ce possible?

**M. Williams:** Cela ne présentera aucune difficulté. Nous publions une feuille hebdomadaire interne qui indique le prix au poids et le prix hebdomadaire des neuf denrées obligatoires, ce qui représente environ 90 à 95 p. 100 de la production canadienne autre que les graines céréalières qui sont produites dans les régions désignées—parce qu'elles ne sont pas couvertes par la Loi sur la stabilisation des prix agricoles—pourcentage sur une moyenne de dix ans, ce qui est très certainement un chiffre plus utile pour savoir si oui ou non cela ne s'aligne sur les autres produits à long terme. Nous pouvons également vous fournir les renseignements que vous avez demandés en ce qui concerne le court terme.

**M. Fleming:** Si j'insiste sur le court terme c'est parce que nous pouvons plus facilement faire comprendre aux gens ce qui s'est passé au cours de la dernière année.

**M. Williams:** Nous serons heureux de vous fournir ce que vous demandez.

**M. Fleming:** Il y a une autre chose que j'aimerais vraiment savoir. Vous avez dit la dernière fois que même une surproduction de 2 p. 100 par exemple d'œufs ou de volaille, peut entraîner une chute des prix—30, 40, 50 p. 100—éliminant ainsi toutes sortes de gens du secteur de production de ce domaine particulier et causant beaucoup d'ennuis, ceci étant votre explication concernant le besoin d'offices de commercialisation et d'autres organismes de ce genre. Pouvez-vous nous donner certaines explications, d'une manière peut-être plus compétente que je ne le peux—j'espère que vous comprendrez où je veux en arriver—nous indiquant pourquoi ce petit montant de surproduction peut créer le chaos et soudainement obliger tous les gens à vendre leurs produits à la moitié du prix de production?



## [Texte]

**Mr. Williams:** I have a document somewhere that cites examples of where that has happened, but I cannot put my fingers on it right at present. Certainly there are cases, in the potato industry for example, where the production in this country has been only, shall I say, between 5 and 10 per cent lower than it was in a previous year and where in the second year, the price doubled. In other words, I am giving you the converse here. There have been studies done that indicate that there is about 1,000 per cent or a 10 times relationship between the level of over-supply of eggs and the price reaction. Maybe I will find the document in a moment.

**Mr. Fleming:** Thank you. That is all I have.

**The Chairman:** We have side-tracked Mr. Whittaker because he has to be the first questioner of the Minister with deference to Mr. Atkey. I think we should call Mr. Whittaker. I have notified him by hand signals that he has seven minutes left.

• 1210

**Mr. Whittaker:** Thank you, Mr. Chairman. Mr. Williams, would you agree that competition from other countries is really what has set the price of foods? I am thinking of fruits and vegetables and many others—even eggs. I notice that out of 78 items on this list eggs are listed only twice. Would you agree with me that competition from other countries is what really sets the price to the producer in Canada?

**Mr. Williams:** I think one has to modify that a little bit, depending on the commodity. Some commodities are more sensitive than others. If one talks within the limits of the transportation costs and the tariff that any particular commodity might bear, your assumption is absolutely correct.

**Mr. Whittaker:** Not really marketing boards. They have no control over imports so they really do not have any hard control over . . .

**Mr. Williams:** Yes. I made that statement earlier.

**Mr. Whittaker:** Even for feed grains today, would the pricing structure in Canada be controlled by the price of corn and soybeans in, say, the United States?

**Mr. Williams:** Plus the tariff, plus transportation charges, yes.

**Mr. Whittaker:** Would you agree that the price of eggs in Canada results from the price of eggs in New York?

**Mr. Williams:** Not entirely. There is a margin in all of these. I would qualify it by that. Eggs, for example, have a 3½ cent tariff and it costs somewhere around 1½ cents to bring eggs from . . .

**Mr. Whittaker:** Of course, that is relative, is it not? It sets the price, plus that.

**Mr. Williams:** Well, plus double that.

**Mr. Whittaker:** Double?

**Mr. Williams:** Plus double that. There is about a 10-cent latitude within which the price can fluctuate depending upon whether eggs are surplus in this country and we are forced to export to the United States, in which case our price is the United States price less tariff plus transportation.

If we are in shorter supply and the eggs are moving into this country, our price is the United States price plus that five cents. Depending on which way eggs are moving, there is a possibility of a 10-cent change per dozen eggs.

## [Interprétation]

**M. Williams:** J'ai un document qui donne des exemples d'endroits où cela s'est passé, mais je ne peux pas pour le moment le retrouver. Assurément, il y a eu des cas, dans l'industrie de la pomme de terre, par exemple, où la production de ce pays n'a été que de, disons, 5 ou 10 p. 100 inférieure à ce qu'elle avait été au cours de l'année précédente et/ou au cours de la seconde année, le prix a doublé. En d'autres termes, je vous indique la relation de cause à effet. On a fait des études qui indiquent qu'il y a un rapport d'environ 1,000 p. 100 ou de 1 pour 10 entre le niveau de surproduction des œufs et de son effet sur les prix. Je vais peut-être retrouver ce document.

**M. Fleming:** Je vous remercie. J'ai terminé.

**Le président:** Nous avons mis M. Whittaker sur la touche car en fait il devait être le premier à poser des questions au ministre par déférence à M. Atkey. Nous devrions donner la parole à M. Whittaker. Je lui ai indiqué de la main qu'il lui restait 7 minutes.

**M. Whittaker:** Je vous remercie, monsieur le président. Monsieur Williams, conviendrez-vous que c'est la concurrence des autres pays qui a véritablement déterminé le prix des aliments? Je pense aux fruits, aux légumes et à beaucoup d'autres—même aux œufs. Je remarque que sur les 78 articles de cette liste les œufs n'y figurent que deux fois. Convenez-vous avec moi que c'est la concurrence des autres pays qui déterminent véritablement le prix pour le producteur canadien?

**M. Williams:** Je pense qu'il ne faut pas être aussi affirmatif selon la denrée envisagée. Certaines denrées y sont plus sensibles que d'autres. Si on ne parle que de frais de transport et de frais douaniers qui peuvent être le lot de toute denrée, votre supposition est absolument exacte.

**M. Whittaker:** Pas vraiment les offices de commercialisation. Ils ne peuvent exercer de contrôle sur les importations et par conséquent ils n'ont pas vraiment de contrôle sur . . .

**M. Williams:** Oui. Je l'ai déjà dit précédemment.

**M. Whittaker:** Aujourd'hui, même pour les grains de provenance, peut-on dire que la structure des prix au Canada repose sur le prix du maïs ou du soja, disons, aux États-Unis?

**M. Williams:** Sans oublier les barrières douanières, les frais de transport, oui.

**M. Whittaker:** Convenez-vous que le prix des œufs au Canada est la conséquence du prix des œufs à New-York?

**M. Williams:** Pas entièrement. Il y a une certaine marge. C'est ce que je dirais. Les œufs, par exemple, subissent une barrière douanière de 3½c. et il en coûte environ 1½c. pour faire venir des œufs de . . .

**M. Whittaker:** Bien entendu, c'est relatif, n'est-ce pas? Cela détermine le prix, plus cela.

**M. Williams:** En fait, plus le double de cela.

**M. Whittaker:** Le double?

**M. Williams:** Plus le double de cela. Il y a une marge d'environ 10c. dans laquelle le prix peut fluctuer s'il y a un excédent d'œufs dans ce pays et si nous sommes obligés d'exporter aux États-Unis au quel cas notre prix est celui des États-Unis moins les frais douaniers et le transport.

Si nous connaissons une pénurie et que les œufs arrivent dans ce pays, notre prix est celui des États-Unis plus ces 5c. Selon la direction dans laquelle les œufs se déplacent, il y a une possibilité d'un changement de 10c. par douzaine d'œufs.

[Text]

**Mr. Whittaker:** So really if there is a surplus in some other country, this surplus is free to come into Canada and set the price at the farm gate.

**Mr. Williams:** Within the limits of the tariff structure, yes.

**Mr. Whittaker:** Would you not say that this is why Canada is in the favourable position of being quite a lot lower on the scale than other countries in the percentage of their dollar being spent on foods?

**Mr. Williams:** I am not quite sure that I follow you, Mr. Whittaker.

**Mr. Whittaker:** I mean that there is almost a free entry into Canada of foods. Anyone is free to send in surpluses and wherever there is a lower cost it then comes into Canada and sets the price here.

**Mr. Williams:** I think one has to modify that by the fact that we export approximately 30 per cent of our agricultural production. There is scarcely a commodity or a group of commodities ...

**Mr. Whittaker:** I am not arguing that.

**Mr. Williams:** ... that is not exported. When we are exporting it is the price on the export market that sets the Canadian price, not the price of the imports. So you have to modify that statement. There have been times when imported commodities and the threat of imported commodities have caused price distress in this country. I will not argue that point at all. But by and large our prices are set on the international market because we export.

**Mr. Whittaker:** Okay. Then the price of food has been rising in Canada really because of the price of food in the export markets or the price of food in other countries.

**Mr. Williams:** That is one of the major reasons, yes.

**Mr. Whittaker:** It is not, as stated in the report—I do not have it here—of the Department of Consumer and Corporate Affairs the other day that said the major reason was the price at the farm gate in Canada.

**Mr. Williams:** Once again I think one has to differentiate between short term and long term.

I think there are recent cases where the farmers in Canada have had reasonable increases. I would be the first to say that all they were doing was catching up; I do not think that there are prices that are out of line in any way, shape or form in the agricultural field. But because they were at such a low level—pork, for example, was selling just a year ago at around 83 per cent of the 10-year average price. The price of dressed pork at that time, for the farmer, was around \$22 and \$23 per cwt. on a national average basis. In some areas of western Canada, it was down below 20 cents per pound. So it was at a terribly low price; and obviously, if it went up to a reasonable price, in relation to anything else, it would appear to be a huge increase.

• 1215

**Mr. Whittaker:** If there was a surplus of potatoes in Idaho and the price went down drastically, there would be a drastic cut in potatoes at the farm gate in western Canada, would there not?

[Interpretation]

**M. Whittaker:** Par conséquent, s'il y a un excédent dans un autre pays quelconque, cet excédent peut entrer au Canada et déterminer le prix à la ferme.

**M. Williams:** Dans les limites de la structure douanière, oui.

**M. Whittaker:** Ne direz-vous pas alors que c'est pourquoi le Canada se trouve dans la position favorable d'être beaucoup plus bas dans l'échelle que d'autres pays en ce qui concerne le pourcentage de dollars dépensés en nourriture?

**M. Williams:** Je ne suis pas très sûr de vous suivre, monsieur Whittaker.

**M. Whittaker:** Je veux dire qu'il y a pratiquement une entrée libre au Canada pour la nourriture. N'importe qui est libre d'envoyer des excédents et partout où il y a un prix inférieur cela entre au Canada et détermine le prix ici.

**M. Williams:** Je pense qu'il faut tempérer cela par le fait que nous exportons environ 30 p. 100 de notre production agricole. Il n'y a pratiquement pas de denrées ou de groupes de denrées ...

**M. Whittaker:** Je ne le nie pas.

**M. Williams:** ... qui ne soient pas exportés. Lorsque nous exportons c'est le prix du marché à l'exportation qui détermine le prix canadien, non pas le prix des importations. Par conséquent, il vous faut mitiger cette déclaration. A certaines époques l'importation de denrées et la menace d'importation de denrées ont provoqué certaines catastrophes dans les prix canadiens. Je ne le nierai pas du tout. Cependant, d'une manière générale, nos prix sont déterminés par le marché international parce que nous exportons.

**M. Whittaker:** Bien. Par conséquent, le prix des aliments a augmenté au Canada véritablement en conséquence du prix de l'alimentation sur les marchés de l'exportation ou du prix de l'alimentation dans d'autres pays.

**M. Williams:** C'est une des raisons principales, oui.

**M. Whittaker:** Ce n'est pas ce qui est dit dans le rapport—je ne l'ai pas ici—du ministère de la Consommation et des Corporations de l'autre jour qui lui affirme que la raison principale est le prix payé à la ferme au Canada.

**M. Williams:** Une fois de plus, je répète qu'il faut faire une différence entre le court terme et le long terme.

Récemment les agriculteurs canadiens ont reçu des augmentations raisonnables. Je suis le premier à dire qu'ils n'ont fait que rattraper le retard; je ne pense pas qu'il y ait des prix qui se soient éloignés d'une manière quelconque de la ligne générale dans le domaine agricole. Mais, parce qu'ils étaient à un tel bas niveau—prenez le porc, par exemple, qui se vendait il y a tout juste un an à environ 83 p. 100 du prix de la moyenne de 10 ans. A cette époque, le producteur recevait environ \$22 ou \$23 pour le porc apprêté, en moyenne. Dans certaines régions de l'Ouest, le prix était donc terriblement bas et évidemment s'il atteignait un prix raisonnable comparé aux autres produits, ce serait une augmentation énorme.

**M. Whittaker:** S'il y avait un excédent de pomme de terre dans l'Idaho et que le prix baissait brutalement, la production de pomme de terre au Canada en souffrirait beaucoup, n'est-ce pas?



## [Texte]

**Mr. Williams:** I do not think there is any doubt about that but it depends on your definition of "drastic". But certainly the price of potatoes in Idaho affects the price of potatoes in Western Canada.

**The Chairman:** This will be your last question, Mr. Whittaker.

**Mr. Whittaker:** I will have to make it a long one, then.

You may or may not want to comment on this, but fruit farmers have trouble rationalizing the facts with the consumers that, when one variety of apples is selling at their packing plant for 10 cents a pound and another variety for 16½ cents a pound, they are both retailed at 39 cents a pound. Also, when the fruit grower receives only five cents a pound for apples, why it would be 39 cents at the retail level? Would you care to comment on that? I know you cannot.

**Mr. Williams:** I am sure, Mr. Whittaker, that you are in a much better position to comment on that than I am, if we are dealing with fruit prices. There is no argument about the figures you have quoted; at least, I will not debate them at all. Those figures are quite possible.

**The Chairman:** Mr. Atkey.

**Mr. Atkey:** Mr. Chairman, it is a matter of some regret to me that the Minister is not here because I had intended to put to him a number of questions relating to policy matters. Perhaps I might be permitted to put them to the Deputy Minister?

**The Chairman:** Well, with this caveat, that the Deputy Minister will, of course, decide whether it is a matter of policy and, if it is, of course, he will not respond.

**Mr. Atkey:** Oh, I am sure he appreciates that fully.

I want particularly to refer to the press release which was handed out today. My concern for well over a week now, has been the various positions taken by the Minister of Agriculture which, I would suggest, are counter-productive to the goal of this Committee, which is to find ways to see how food prices can be lowered. I would suggest that perhaps there has been an attempt, perhaps overt, perhaps not so overt, to create a crisis situation which may well lead to higher food prices.

We have the spectacle of this Minister suggesting that food prices are going to go up and that, as far as he is concerned, that is a darned good thing. I am wondering whether the failure of the Minister to attend today, the fact that he is in Cabinet, may be due to the fact that he is explaining his position to his Cabinet colleagues and attempting to rationalize his own views, which seem to be quite contrary to those of the majority of the Cabinet.

Indeed, Mr. Chairman, I would suggest that perhaps there is a potential crisis being created here among members of the farm community because the Minister, in my view, is lulling the members of the farm community into a false sense of complacency by suggesting that food prices are going to go up and that he is perhaps going to see that they go up; that he is going to look after them.

Most important, and as this press release this morning suggests, there might be a crisis created in virtually every household in this country when these figures and these suggested weekly food budgets are published. The minister suggested, as an intermediate budget for food, a weekly expenditure of \$47.76.

Mr. Chairman, as, I suppose, a member of a reasonably representative household of four people, very carefully allocating some \$40 per week to our food purchases, I find

## [Interprétation]

**M. Williams:** Il n'y a aucun doute là-dessus mais tout dépend de votre définition de «brutal». Il n'en reste pas moins certain que le prix des pommes de terre de l'Idaho influence le prix des pommes de terre de l'Ouest du Canada.

**Le président:** Ce sera votre dernière question, monsieur Whittaker.

**M. Whittaker:** Je vais devoir la faire très longue, alors.

Peut-être ne voulez-vous pas faire de commentaire à ce sujet, mais les producteurs de fruits et les consommateurs ont du mal à comprendre pourquoi, lorsqu'une variété de pommes se vend à 10c. à la production et une autre variété à 16c. et demi la livre, les deux variétés sont vendues au détail à 39c. la livre. De même, lorsque le producteur ne reçoit que 5c. la livre pour ses pommes, pourquoi sont-elles vendues à 39c. au détail? Voulez-vous nous fournir des explications? Je sais que vous n'y êtes pas autorisé.

**M. Williams:** Je suis sûr, monsieur Whittaker, que vous connaissez bien mieux le secteur des fruits que moi. Je ne discute pas les chiffres que vous avez cités car il se peut fort bien qu'ils soient exacts.

**Le président:** Monsieur Atkey.

**M. Atkey:** Monsieur le président, je regrette beaucoup que le ministre ne soit pas présent parce que j'avais un certain nombre de questions à lui poser portant sur sa politique générale. Me permettez-vous de les poser au sous-ministre?

**Le président:** Oui, sous réserve que le sous-ministre puisse décider lui-même s'il s'agit d'une question de politique auquel cas, bien sûr, il ne répondra pas.

**M. Atkey:** Oh, il sait bien qu'il n'est pas tenu de répondre.

J'aimerais me reporter plus particulièrement au communiqué de presse qui a été distribué aujourd'hui. Depuis plus d'une semaine je suis préoccupé par les diverses positions prises par le ministre de l'Agriculture et dont j'estime qu'elles vont à l'encontre des objectifs de ce Comité, à savoir déterminer comment on peut faire baisser le prix des denrées alimentaires. Je pense que l'on cherche de façon plus ou moins détournée à créer une situation de crise qui pourrait bien entraîner une hausse des prix alimentaires.

Nous voyons le ministre suggérer que les prix alimentaires vont augmenter et que, en ce qui le concerne, c'est là une sacrée bonne chose. Je me demande si l'absence du ministre aujourd'hui, le fait qu'il soit retenu par la réunion du Cabinet, n'est pas d'une part l'obligation pour lui de s'expliquer devant ses collègues sur les positions qu'il a adoptées et qui semblent contraires à celles de la majorité des ministres.

De fait, monsieur le président, je pense que l'on crée un climat de crise parmi les agriculteurs parce que, à mes yeux, le ministre nourrit chez eux un faux sentiment de sécurité en disant que les prix alimentaires vont augmenter et qu'il va s'occuper d'eux.

Bien plus, et comme le laisse entendre ce communiqué de presse, une crise risque de se déclencher dans virtuellement tous les ménages du pays lorsque ces chiffres et ces budgets alimentaires hebdomadaires seront publiés. Le ministre dit qu'un budget moyen pour la nourriture se monte à \$47.76 par semaine.

Monsieur le président, en tant que chef d'une famille de quatre personnes relativement représentatives et qui consacre parcimonieusement environ \$40 par semaine à la nourriture, j'ai le choix entre deux conclusions: soit que

[Text]

that I can come to only one of two conclusions: That either the food purchases which my wife and I make each week are somewhat less nutritious than the desired standard suggested by the government here or, alternatively, that the amount and quality of food that we are buying is somewhat below average. I am suggesting that a crisis will be created in every household, and that it will appear this weekend when the expenditure of money for family food is made and wife asks husband for the weekly amount of money that the suggestion is going to be put by the housewife: "The average expenditure in Ottawa it seems is \$47.76; surely I am entitled to that amount."

• 1220

I would suggest that the average family in Canada is getting by on substantially less than that right now and that this type of publication, while I do not quarrel with its truth in the sense of representing the items selected here, may be counter-productive to the very exercise in which we are engaging here.

What I want to ask, and perhaps the deputy may be able to answer this, does this press release meet suggested levels: the sort of moderate budget, the intermediate budget and the generous budget? Does this represent some form of government policy? Second, who requested that this document be prepared, and for what reasons was it prepared and released today?

**Mr. Williams:** To answer your first question, which I believe . . .

**Mr. Atkey:** Does this represent some form of government policy?

**Mr. Williams:** No, in no way, shape or form. And you raised the question of whether or not it would be counter-productive? I would think it would be most unfortunate if it was. The effort was simply to see what the facts were in respect of the possibilities within the range. Your question was: who asked that it be done? I asked that it be done.

**Mr. Gleave:** On a point of order, Mr. Chairman. If it is not government policy and if it is not a statement on behalf of the government, why is it put before this committee?

**An hon. Member:** As a guide.

**Mr. Williams:** It is put before this committee solely as facts of what actually happened.

**Mr. Gleave:** Well, all right.

**Mr. Atkey:** Well, might I suggest, Mr. Chairman, that the Minister of Agriculture and his deputy are attempting to make a case for increased food prices. Now, if this committee were set up to examine trends in food prices and the reasons why increases are a good thing, I would think that this would be a perfectly legitimate technique for the Minister to have followed, but I would seriously challenge the motives behind this particular press release today. We are not interested in this committee in justifying further food price increases and I think we have to look at this particular tactic with some disdain under the circumstances.

**Mr. Fleming:** Mr. Chairman, on a point of order, if I may, because I am getting confused about the purpose of the committee. My understanding is this is a committee on food trends and we not only to understand and try and find areas where there may be unfair prices but also to try

[Interpretation]

les produits alimentaires sont inférieurs aux normes avancées par le gouvernement, soit que la quantité et la qualité de la nourriture que nous achetons sont quelque peu inférieures à la moyenne. À mon avis, il y a des crises domestiques dans chaque foyer et cela se verra cette fin de semaine lorsqu'il s'agira de faire les courses pour garnir le garde-manger et que l'épouse demandera à son mari la somme nécessaire pour voir aux dépenses de la semaine et que celle-ci dira probablement: «Les dépenses hebdomadaires moyennes au Canada sont d'environ 47.76 dollars; sûrement, j'ai droit à cette somme moi aussi.»

À mon avis, une famille moyenne au Canada se tire d'affaire avec une somme beaucoup moins importante que

cela à l'heure actuelle et ce genre de publication, bien que je ne mets pas en doute la justesse de ces arguments, dans ce sens qu'elle nous donne un tableau assez fidèle pour les familles qui ont été choisies, plus parées à l'encontre de ce que nous essayons justement de faire aujourd'hui.

Ce que je veux savoir et peut-être que les députés seront en mesure de me répondre c'est ceci: ce comité se rend-il compte du niveau de vie actuel: j'ai dit le niveau des gens modestes, celui des gens aux revenus moyens et celui des bien nantis? Cela représente-t-il quelque forme de politique gouvernementale? Deuxièmement, qui a demandé que l'on prépare ce document et pour quelles raisons a-t-il été remis à la presse aujourd'hui?

**M. Williams:** Pour répondre à votre première question, que je crois être . . .

**M. Atkey:** Cela reflète-t-il quelque forme de politique gouvernementale?

**M. Williams:** Non, d'aucune façon. Et vous avez demandé aussi si cela allait à l'encontre des tendances d'aujourd'hui? À mon avis, ce serait dommage s'il en était ainsi. On a simplement essayé de voir les faits tels qu'ils sont, compte tenu des tendances et des possibilités. Vous avez demandé qui a proposé qu'on rédige ce communiqué? C'est moi-même.

**M. Gleave:** J'invoque le Règlement, monsieur le président. Si cela ne reflète pas une politique gouvernementale et si ce n'est pas une déclaration de celui-ci pourquoi le comité en a-t-il été saisi?

**Une voix:** Simplement comme guide.

**M. Williams:** Le comité en a été saisi simplement à titre de document qui reflétait les faits tels qu'ils sont.

**M. Gleave:** Bon, très bien.

**M. Atkey:** Bon, monsieur le président, il me semble que le ministre de l'Agriculture et son adjoint essaie de nous faire avaler une augmentation de prix des denrées alimentaires. Eh bien, si le comité avait été établi qu'il allait étudier les tendances de l'alimentation des denrées alimentaires et des raisons sous-jacentes, je pense que ce serait là une technique parfaitement légitime, monsieur le ministre, mais je doute fort des motifs qui en découlent de ce communiqué de presse émis aujourd'hui. Notre comité n'est pas intéressé à justifier d'autres augmentations du prix des denrées alimentaires et à mon avis, dans les circonstances, c'est avec dédain que nous regardons cette tactique du gouvernement.

**M. Fleming:** Monsieur le président, j'invoque le Règlement, je puis, car je me demande vraiment où veut en venir le comité. Je croyais que le présent comité était saisi des tendances des prix des denrées alimentaires et non pas d'essayer de comprendre où puissent se glisser les prati-



[Texte]

and understand and have the public understand what food trends are and the explanation for them. In that context surely to goodness anything put forward by the Minister such as this study today is helpful.

**Mr. Atkey:** Mr. Chairman, I have been suggesting that the stated levels of expenditure here for the average family, the above-average family and the below-average family are somewhat inflated. I would suggest, and I stand to be corrected, that the average Canadian family of four spends somewhat less than \$47.76. They would like to be able to spend more but they do not have the wherewithal.

**Mr. Williams:** Mr. Chairman, that is exactly the reason why when we developed this we did not use the word average anywhere in it. We tried to explain what the object of it was. It was simply to see what latitude was available to families in the Ottawa area who might wish to provide their family with a diet that was adequate on a nutritional basis. We are very concerned obviously with what the costs were. We were trying to determine what latitude there was for a shopper. At least that was my objective when I asked that the study be done.

**Mr. Atkey:** According to the reasonably high living standards which I suggest are the basis of this document and which the Minister seems to favour.

That is all, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Mrs. MacInnis.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mr. Chairman, I want to take exactly the same sort of approach as Mr. Atkey. In my view the purpose of this Committee was to try to find out who gets what percentage of the consumer's dollar. All the way through the piece, I noticed the Minister of Agriculture in his presentation sold the thing only from the point of view of the agricultural producer and nobody else in the community. He attempted in my view to justify completely the fact not only that the farmer was catching up, which everybody can agree is a fair thing, but that the prices must go away higher yet and to accustom people to that. To produce these menus at this time has nothing to do with the purpose of this Committee, which is to discover the reason for higher food prices. These menus remind me of a bad holdup where someone is trying to determine whether the victims involved have enough to stay number one, at a hotel or, number two, in a rooming house or, number three, on skid row. It is a snow job to try to back up the Minister in his justification of the existing situation.

• 1225

I would like to ask the Deputy Minister, seeing that he is deputizing for the Minister, what proportion of a family's income in the range of \$5,000 to \$8,000 should be spent on food, according to this diet business.

**Mr. Williams:** I am afraid I will have to ask the people with me.

[Interprétation]

ques déloyales en matière de prix mais aussi d'essayer de comprendre et d'essayer de faire comprendre au public quelles sont les tendances des prix de ces aliments et ce qu'il faut expliquer. Autrement dit, tout ce que le ministre nous a apporté justement comme fait d'étude aujourd'hui est utile.

**M. Atkey:** Monsieur le président, je prétends que le niveau de dépenses ici à Ottawa dans une famille moyenne, d'une famille au-dessus de la moyenne et au-dessous sont quelque peu soufflées. Par ailleurs, sous réserve, la famille canadienne moyenne de 4 personnes dépense un peu moins que 47.76 dollars par semaine. Aussi, elle voudrait bien dépenser davantage mais elle n'a pas l'argent qu'il faut.

**M. Williams:** Monsieur le président, voilà exactement pourquoi, lorsque nous avons rédigé cette étude, nous n'avons pas utilisé le mot «moyenne» nulle part. Nous avons essayé d'expliquer quel en était le budget. C'était simplement pour pouvoir répondre à quelle latitude les familles canadiennes de la région d'Ottawa pouvait avoir lorsqu'elles essaient de fournir à leur famille un régime alimentaire adéquat. Évidemment, les prix de ces aliments les préoccupent beaucoup. Nous essayons de déterminer jusqu'à quel point le client d'une épicerie a de latitude dans l'établissement de son budget. Et c'était là mon objectif lorsque j'ai demandé que cette étude se fasse.

**M. Atkey:** Tout cela en tenant compte du niveau de vie relativement élevé dans lequel est fait ce document et que le ministre semble favoriser.

Voilà, c'est tout monsieur le président.

**Le président:** Madame MacInnis.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Monsieur le président, je vois le problème de la même façon que le voit M. Atkey. A mon avis, le comité devait essayer de découvrir qui obtient quel pourcentage du dollar de chaque consommateur. Tout au long de ce mémoire, j'ai constaté que le ministre de l'Agriculture a essayé de nous enlever l'idée en partant simplement du point de vue du producteur agricole et de personne d'autres. A mon avis, je n'ai pas essayé de justifier le fait que non seulement le cultivateur avait de bons revenus de plus en plus, ce que tout le monde croit être une bonne chose, mais que les prix devront grimper de plus en plus encore et qu'il faut accoutumer le consommateur à cette idée. Le fait d'essayer de s'en tirer avec les menus qu'on nous propose en ce moment n'a rien à voir avec le mandat du Comité qui est de savoir pourquoi les prix des aliments sont si élevés. Ces menus me font penser à un mauvais vol à main armée à quelqu'un qui essaierait de déterminer si les victimes en cause ont assez d'argent pour demeurer soit à l'hôtel soit dans une maison de chambres ou soit encore dans les quartiers mal famés.

C'est un travail difficile que d'essayer d'appuyer le ministre lorsqu'il essaie de justifier la situation qui existe à l'heure actuelle.

J'aimerais demander au sous-ministre puisqu'il se fait le porte-parole du ministre quelle part d'un revenu familial de l'ordre de \$5,000 à \$8,000 devrait être dépensée sur l'alimentation selon les régimes alimentaires qu'on nous a proposés.

**M. Williams:** Je regrette mais je devrai demander aux fonctionnaires qui sont avec moi.

[Text]

**The Chairman:** I am just wondering if that is not really requesting an opinion. I think perhaps you should say "on the basis of your study", and so on.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** On the basis of your studies, what proportion would you say of a family's income in the \$5,000 to \$8,000 range should be spent on food to meet these diet menus?

**Mr. Williams:** I think the point we were trying to make is that there is a choice available to people and it is up to them to decide what percentage they want to spend of their income, and that they could spend twice as much or half as much, depending upon their choices.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** But when you prepared these three menus presumably you had income ranges in mind, otherwise there would not be any sense in preparing them.

**Mr. Williams:** We did not have any specific income ranges in mind, but we certainly knew there were income ranges.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** I am not mentioning a specific income range either. In an income range between \$5,000 and \$8,000 what percentage of the consumer dollar ought to go on food?

**Mr. Williams:** I am afraid I do not have an opinion on the subject, Mrs. MacInnis.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** My reason for asking is that Statistics Canada in its brief said that families in the lowest 20 per cent income range, \$3,000 income or less, now spend, according to the 1969 figures, 28 per cent of their incomes on food, but a family with \$3,000 would have to spend 49 per cent, or practically half its budget, simply to eat the moderate menu prepared by the Department of Agriculture. How does this jibe? At the present time we are told the latest figures indicate that families with \$3,000 and less are spending 28 per cent of their income on food, and they are feeling the pinch very badly. But for your lowest diet range it would be necessary for those people to spend 49 per cent on food, nearly 50 per cent of their income, I would like to ask the Deputy Minister how this is going to help the person who is now groaning over having to spend 28 per cent.

**Mr. Williams:** It is not going to help him at all.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Then why have the menus been prepared?

**Mr. Williams:** To show, as I pointed out, that there was a wide range of choice available to consumers.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** But if they cannot live properly with spending 28 per cent of their income on food, how is a menu calling for an expenditure of 49 per cent going to be of any value to them? Why do you do the exercise?

[Interpretation]

**Le président:** Je me demande si vous ne demandez pas réellement de donner une opinion. Vous devriez dire peut-être: «En se fondant sur votre étude», etc.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** En se fondant sur les études précitées, quelle part d'un revenu familial de l'ordre de \$5,000 à \$8,000 devrait-on dépenser pour l'alimentation en tenant compte des régimes alimentaires proposés?

**M. Williams:** A mon avis, il y a un choix à faire par le consommateur et c'est à lui de décider quelle part de ses revenus il veut dépenser et que de fait il pourrait dépenser deux fois cette somme ou la moitié de celle-ci à son choix.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mais lorsque vous avez préparé ces trois menus, vous aviez certainement à l'esprit un revenu moyen; autrement, il n'y aurait aucun sens de les avoir préparés.

**M. Williams:** Nous n'avions pas d'échelles de revenus précises à l'esprit, mais certainement, nous savions qu'il y avait diverses échelles de revenus.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Je n'essaie pas de préciser non plus une échelle précise de revenus. Pour un revenu annuel de l'ordre de \$5,000 à \$8,000, quel pourcentage du dollar du consommateur devrait être consacré à l'alimentation?

**M. Williams:** Je regrette, mais je n'ai pas d'opinion à ce sujet, madame MacInnis.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Je vous demande cela parce que Statistique Canada dans son mémoire a dit que les familles qui ont un revenu moyen de moins de 20 p. 100 c'est-à-dire \$3,000 ou moins dépensent maintenant selon les chiffres de 1968 28 p. 100 de leur revenu pour l'alimentation mais une famille avec un revenu moyen de \$3,000 devrait dépenser 49 p. 100 ou pratiquement la moitié de son budget simplement pour manger les menus restreints présentés par le ministère de l'Agriculture. Comment peut-il en être ainsi? A l'heure actuelle, on nous dit selon les derniers chiffres que les familles qui ont un revenu de \$3,000 ou moins dépensent 28 p.100 de leur revenu pour l'alimentation et qu'ils s'en ressentent gravement. Mais pour les revenus les moins élevés de tous, il serait nécessaire pour ces gens de dépenser 49 p.100 pour l'alimentation c'est-à-dire près de la moitié de leur revenu. J'aimerais savoir du sous-ministre adjoint comment cela pourra aider la personne qui déjà à l'heure actuelle grince des dents si elle doit dépenser 28 p.100 de son revenu pour l'alimentation.

**M. Williams:** Cela ne l'aidera pas du tout.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Alors pourquoi a-t-on préparé des menus?

**M. Williams:** Pour démontrer comme je l'ai fait remarquer que le consommateur avait devant lui un choix très vaste.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mais s'ils ne peuvent pas vivre adéquatement en dépensant 28 p.100 de leur revenu pour l'alimentation comment un menu qui demande une dépense de 49 p.100 leur sera-t-il de quelque valeur; pourquoi a-t-on fait ce genre de chose?



[Texte]

**Mr. Williams:** All I can do is repeat what I said. The reason is to show that there is a wide range of choices available to consumers, and I cannot go any further than repeat that. At no time are we saying that the cheapest menu that we have shown here is a minimum one.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** No, no. You are proposing a menu for which they would have to spend much, much more than they are able to spend now.

**Mr. Williams:** I am sorry, Mrs. MacInnis, but we are not proposing these menus. We are not suggesting that everybody should eat any one of them. All we are trying to do is show that there is a wide range of choice available to consumers.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Which is above what they can afford now.

What kind of diet would the department propose for a family with an income of \$3,000, spending 28 per cent of their income on food? What kind of diet would you have to devise that they could afford, according to the latest spending figures? Would that be a balanced diet?

• 1230

**Mr. Williams:** I would suspect not, but I cannot answer the question specifically.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Let me ask again, what other purpose, other than to justify the existing situation, could there be in providing those menus?

**Mr. Williams:** I repeat that there is a wide range of choice available and people still can have an adequate diet. Obviously some people are buying the expensive diet. Foods of that kind are being sold. Some people are buying the least expensive diet that we have shown, because those foods are being sold.

**Mr. Atkey:** Are these prepared on the instructions of Mr. Whelan?

**Mr. Williams:** No, on my instructions.

**The Chairman:** I think the point that the deputy is trying to make is that there are these three ranges. They are not exclusive and I do not think we need to belabour it. These are three areas or three realms within incomes. It is quite possible these figures could be considerably lower.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** If we are preparing diets for people within certain income ranges, let us have a diet prepared which will be suitable for people with \$3,000 or less. All these menus, the three of them, are away more than people on \$3,000 can afford to buy.

**Mr. Atkey:** Or even middle-income people.

**Mr. Gleave:** On a point of order, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Mr. Gleave.

**Mr. Gleave:** The question was raised, and I think it should be clarified by the Deputy Minister, whether this represents the approach of the Department of Agriculture towards the food needs of Canadians and their ability to get the food they need today.

[Interprétation]

**M. Williams:** Tout ce que je peux faire c'est de répéter ce que j'ai dit. On a voulu démontrer que le consommateur avait à sa disposition un vaste choix et je ne peux faire rien d'autre que de le répéter. En aucun temps avons-nous dit que les menus les moins chers que nous avons proposés ici sont les menus les moins chers de tous.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Non non. Vous proposez un menu sur lequel on aurait à dépenser beaucoup plus d'argent que ces gens ne peuvent le faire à l'heure actuelle.

**M. Williams:** Je regrette madame MacInnis mais nous ne proposons ces menus. Nous ne prétendons pas que tout le monde devrait en manger. Tout ce que nous essayons de faire c'est de démontrer que le consommateur a un vaste choix devant lui.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Qui est au-dessus de ce qu'ils peuvent se permettre à l'heure actuelle.

quel genre de régime alimentaire le ministère propose-t-il pour une famille qui a un revenu de \$3,000 et qui doit dépenser 28 p.100 de son revenu pour l'alimentation? Quel genre de menu à leur portée pourriez-vous établir conformément aux derniers chiffres? Serait-ce un menu équilibré?

**M. Williams:** Je ne crois pas, mais je ne peux pas répondre précisément à la question.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Si vous le permettez, j'aimerais vous demander à nouveau pourquoi vous jugez nécessaire d'établir de tels menus, autrement que pour justifier la situation actuelle?

**M. Williams:** Je ne peux que répéter qu'il s'agit d'un éventail étendu de choix disponible, et que la population peut quand même autrement avoir un menu adéquat. Il est évident que certaines personnes achètent le menu le plus dispendieux. On vend de tels aliments. Certaines personnes achètent le menu le moins dispendieux que nous avons indiqué, parce que l'on vend de tels aliments.

**M. Atkey:** Est-ce M. Whelan qui a demandé la préparation de ces menus?

**M. Williams:** Non, c'est moi.

**Le président:** Je crois que le sous-ministre essaie de montrer que ces trois éventails existent. Ce ne sont pas les seuls, et je ne pense pas que nous devions nous attarder sur cette question. Ce sont là trois secteurs ou trois domaines correspondant à différents revenus. Il est tout à fait possible de diminuer considérablement ces chiffres.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Si nous préparons des menus pour des personnes qui gagnent certaines échelles de revenus, il faudrait en préparer également pour les personnes qui gagnent \$3,000 ou moins. Ces trois menus sans exception dépassent de beaucoup ce que les personnes qui gagnent \$3,000 peuvent se permettre.

**M. Atkey:** Ou même les personnes à revenu moyen.

**M. Gleave:** J'invoque le Règlement, monsieur le président.

**Le président:** Monsieur Gleave.

**M. Gleave:** La question a été posée, et je crois que le sous-ministre devrait préciser si cela représente l'attitude du ministère de l'Agriculture vis-à-vis les besoins alimentaires des Canadiens et leurs possibilités d'obtenir les aliments dont ils ont besoin de nos jours.

[Text]

**Mr. Danforth:** Mr. Chairman, may I speak on that point of order?

**The Chairman:** Yes. Mr. Danforth.

**Mr. Danforth:** Perhaps I have misunderstood this in its entirety, but my feeling has been that we requested the Department of Agriculture to give us some indication that there was a wide range of choice to the housewife when she went to the marketplace for the purchase of foods. I am sure we did not ask the Department of Agriculture to set up a list of diets. I was here when the department was asked if they would give us some indication that the choice of the housewife would have a definite bearing on how much the family had to pay for food. I see here that a choice has been set up which gives to me a comparison of what can be purchased by the housewife and the difference that it will make in the total outlay. Frankly, Mr. Chairman, I am satisfied with the material that has been presented to us because, to me, it illustrates the very facts that I wanted brought out.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Well, Mr. Chairman, I want to clarify this point. I am not quarrelling with the fact that these are three diets which give choices to housewives, but I am suggesting that there is no choice here for the housewife with an income of \$3,000 or less.

**Mr. Williams:** I am not disputing that point, Mrs. MacInnis. I am not prepared to speak on it.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** What is the purpose of preparing a diet which a large number of Canadian families cannot afford? There is no diet there for them at all. The Department of Agriculture has nothing to offer them; they prepare diets that are away beyond their range to buy.

**Mr. Fleming:** Excuse me, I think we are being misled here. That figure of \$3,000 involves, as Dr. Ostry explained, in many cases, single people. That figure of \$28 and change is for a family of four.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Twenty-eight per cent.

**Mr. Fleming:** But it is for four people.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** All right.

**Mr. Fleming:** I think you are mixing statistics here.

**The Chairman:** You have made your point and we are running short of time. I have many names on the list.

Have you finished your questioning, Mrs. MacInnis?

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Well, I still want to seek the—

**The Chairman:** We could labour this all morning; there is a difference of opinion. Mr. Danforth is satisfied. There is some question about figures, but I think you had better get on with the questioning, please.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** One final question.

[Interpretation]

**M. Danforth:** Monsieur le président, puis-je parler sur le même sujet?

**Le président:** Certainement, monsieur Danforth.

**M. Danforth:** Je n'ai peut-être pas très bien compris, mais je crois que nous avons demandé au ministère de l'Agriculture de nous faire savoir s'il existait un éventail étendu de choix offert à la ménagère lorsqu'elle se rend au marché pour acheter des aliments. Je suis certain que nous n'avons pas demandé au ministère de l'Agriculture d'établir une liste de menus. J'étais présent lorsque nous avons demandé au ministère de nous faire savoir si le choix de la ménagère aurait eu une influence déterminée sur le montant que la famille doit déboursier pour se nourrir. Je vois ici une liste de choix qui me permet de faire une comparaison entre ce que peut acheter la ménagère et la différence que ce choix aura sur l'ensemble des produits achetés. Franchement, monsieur le président, je suis satisfait des renseignements que l'on nous a présentés, car à mon avis, ils indiquent vraiment ce que je voulais savoir.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Monsieur le président, je voudrais éclaircir ce point. Je ne discute pas le fait que ce sont là trois menus qui offrent des choix à la ménagère, mais d'après moi, il n'y a aucun choix ici pour la ménagère qui dispose d'un revenu de \$3,000 ou moins.

**M. Williams:** Je suis d'accord avec vous, madame MacInnis, mais je ne peux pas parler de cette question.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** A quoi sert de préparer un menu qu'un bon nombre de familles canadiennes ne peut pas se permettre? Il n'y a aucun menu pour les personnes auxquelles je fais allusion. Le ministère de l'Agriculture n'a rien à leur offrir; il prépare des menus qui dépassent de beaucoup leurs moyens.

**M. Flemming:** Pardonnez-moi, mais je crois que nous sommes induits en erreur ici. Le chiffre de \$3,000 comprend, comme M<sup>me</sup> Ostry l'a expliqué, des personnes seules, dans la plupart des cas. Le chiffre de \$28 environ est pour une famille de quatre.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Il s'agit de 28 p. 100.

**M. Fleming:** Oui, mais c'est pour quatre personnes.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Très bien.

**M. Fleming:** Je crois que vous mélangez les statistiques.

**Le président:** Vous avez présenté votre argument, et nous commençons à manquer de temps. J'ai encore plusieurs noms sur ma liste.

Avez-vous terminé vos questions, madame MacInnis?

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Je voulais encore savoir...

**Le président:** Nous pourrions en discuter longtemps de cette question, il y a divergence d'opinions. M. Danforth est satisfait. Certains chiffres peuvent porter à confusion, mais je crois que vous devriez continuer à poser des questions, s'il vous plaît.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** J'aurais une dernière question à poser.



[Texte]

**The Chairman:** Yes.**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Will the Department of Agriculture now prepare a nutritious diet for people \$3,000 and under in income?**Mr. Williams:** I am not sure that we can do that but we could try to prepare a diet, a least-cost diet, which would be a nutritious diet for a single person for a week, for two people for a week, for three people for a week, at the least possible cost based on current prices.**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** All right, provided that it is nutritionally well balanced.**Mr. Williams:** This is the point that I am making.**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Right.**Mr. Williams:** We will endeavour to do that, Mrs. MacInnis.**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Thank you very much.**The Chairman:** Mr. Fox.

• 1235

**M. Fox:** Monsieur Williams, si je comprends bien, la diète qui a été préparée par vous et par vos économistes-ménagères, représente une diète équilibrée. Je comprends également que le prix de \$28.70 que vous avez établi comprend des aliments pour quatre personnes au cours d'une semaine. D'après ce que M<sup>me</sup> Ostry nous a dit ce matin, les gens qui gagnent moins de \$3,000 sont en grande partie des célibataires ou des personnes vivant seules. Alors, si je divise le \$28.70 par quatre ou par un facteur approprié, je vais en arriver à un pourcentage beaucoup plus bas que le 27.9 p. 100 qui vient d'être mentionné.**The Chairman:** Mr. Atkey and Mr. Gleave, we have a motion to make and we cannot really continue the meeting if we do not retain our quorum. I am hoping to terminate this after Mr. Fox and Mr. Roy, who has a couple of questions, and then I think we will have to call it time, but I would like to . . .**An hon. Member:** I have another meeting, Mr. Chairman, and that is my problem.**The Chairman:** Yes, I think we are all in the same boat.**Mr. Fox** has been waiting and should hear his questions. Then we will have the motion and terminate the meeting.**M. Fox:** Merci monsieur le président. Je me demandais si, par le passé, le ministère a préparé le même genre de menu.**Mr. Williams:** No, not the same sort of thing. We do not prepare it regularly, if that is the question.**M. Fox:** Vous seriez incapable alors de comparer le prix d'un menu de base, que vous auriez préparé il y a cinq ou sept ans, avec le prix d'un menu de base que vous venez de nous présenter ce matin.

[Interprétation]

**Le président:** Très bien.**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Est-ce que le ministère de l'Agriculture prépare présentement un menu nutritif pour les personnes qui gagnent un revenu de \$3,000 ou moins?**M. Williams:** Je ne suis pas certain si nous pouvons le faire, mais nous pourrions essayer de préparer un menu à prix minimal, qui resterait quand même nutritif, un menu pour une personne seule pendant une semaine, pour deux personnes pendant une semaine, pour trois personnes pendant une semaine, au prix le plus bas possible en tenant compte des prix actuels.**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Très bien, à condition qu'il soit bien équilibré du point de vue nutritif.**M. Williams:** C'est ce que j'essaie d'expliquer.**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Très bien.**M. Williams:** Nous allons nous efforcer de le faire, madame MacInnis.**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Merci beaucoup.**Le président:** Monsieur Fox.**Mr. Fox:** Mr. Williams, if I am not mistaken the diet that you and your home economists have prepared represents a balanced diet. I also understand that your price of \$28.70 includes all the food necessary for four persons in a week. According to what Dr. Ostry has told us this morning, people who earn less than \$3,000 are mostly single or unattached persons. Therefore, if I divide \$28.70 by four or by an appropriate factor, I can get a much lower percentage than the 27.9 per cent that was just mentioned.**Le président:** M. Atkey et M. Gleave, il nous faut passer à une motion, et nous ne pouvons vraiment pas poursuivre la réunion sans le quorum. J'espère terminer la période des questions une fois que M. Fox et M. Roy qui a une ou deux questions à poser, auront terminé et j'aimerais . . .**Une voix:** J'ai une autre réunion, monsieur le président, voilà mon problème.**Le président:** Oui, je crois que nous sommes tous dans le même cas.**M. Fox** attend depuis quelque temps et il devrait pouvoir poser ses questions. Après nous passerons à la motion pour ensuite clore la réunion.**Mr. Fox:** Thank you, Mr. Chairman. I was wondering if in the past the department had prepared the same kind of diet.**M. Williams:** Non, ce n'était pas la même chose. Nous n'en n'avons pas préparé régulièrement, si c'est ce que vous vouliez savoir.**Mr. Fox:** You would be unable then to compare the price of a basic diet that you would have prepared, let us say, five or seven years ago, with the price of a basic diet that you have just presented to us this morning.

[Text]

**Mr. Williams:** No, we do not have such a comparison.

**M. Fox:** D'accord. La ligne de questions que je voudrais poursuivre maintenant a trait aux organismes de mise en marché. Je comprends à quel point il est nécessaire d'avoir des organismes de mise en marché agricoles et autres pour éviter les fluctuations de prix que vous avez mentionnées. Par contre, il me semble que dans certains cas, lorsque ces organismes sont capables de fixer le prix au détail, ils perdent à ce moment-là leur rôle et leur signification. Je pense tout particulièrement à certains produits que vous avez mentionnés dans votre menu modéré où on donne le prix du lait et du pain. A Ottawa, à Montréal et dans les supermarchés du Québec, l'an dernier, on pouvait acheter le pain à 19¢ l'unité. Cette année, il se vend 26 ou 30¢, par suite d'une intervention gouvernementale, qui n'est pas une intervention fédérale.

Alors je me demande si vous auriez des commentaires à faire sur le fait que pour certains produits, les prix sont fixés au niveau du détail et non pas simplement fixés lorsque l'organisme de mise en marché les vend aux grossistes.

**Mr. Williams:** I am prepared to comment on it from the standpoint that by and large marketing agencies do not fix the retail price. There are a very few, mostly in the dairy area, mostly in the fluid milk area, that do have some authority over retail prices. Most marketing boards deal solely with the farm gate price—I am hesitating because I am trying to think of the number and there are a great number of them. I think there are 37 marketing boards in Ontario alone, but I do not recall any outside of the fluid milk area that have authority to set the retail price. I believe that there is the odd one that has some authority over some of the conditions of sale at the retail level rather than over the price.

**M. Fox:** D'accord. Je pense que ce sont tous des instances de petits magasins qui se spécialisent dans la vente de produits laitiers, qui n'ont pas le droit de vendre le lait au prix qu'ils veulent; ils sont obligés de le vendre à un prix supérieur. Dans le cas du pain, ce n'est pas fixé par un organisme de mise en marché mais c'est la même chose, au Québec du moins.

**Mr. Williams:** Yes, but the question about the price fixing of milk at the retail level is not universally the case.

**M. Fox:** Non, d'accord.

**Mr. Williams:** It is provincial and it is not in all provinces, and the price fixing of bread, the minimum price of bread I believe is only in one province.

**M. Fox:** D'accord. Alors c'est ce qui m'amène à ma dernière question. Il est fort probable qu'à la fin des auditions de ce Comité, celui-ci veuille faire certaines recommandations qui, je présume, pourraient aller d'une simple explication générale sur la situation des prix des aliments, à un système de contrôle des prix ou plutôt un organisme de révision ou d'enquête expliquant l'augmentation des prix en fonction du produit.

• 1245

Si nous déduisons des aliments qui sont communément achetés par les consommateurs, les aliments qui sont importés au Canada, les aliments dont les prix sont fixés par des organismes de mise en marché provinciaux et

[Interpretation]

**M. Williams:** Non, nous ne pouvons faire une telle comparaison.

**Mr. Fox:** Very well. The line of questioning that I would like to pursue now relates to the marketing boards. I understand how much we need marketing boards for farm products and others, so as to prevent the price fluctuations that you have mentioned. On the other hand, it seems to me that in some instances where these boards can set the retail price, they then lose their role and import. I am thinking more specifically about some products that you mentioned in your moderate diet where the price of milk and bread is mentioned. In Ottawa, in Montreal and in the supermarkets of Quebec, one could buy bread at 19 cents a loaf last year. This year, the price is 26 or 30 cents, following a governmental measure which is not a federal measure.

I am wondering, if you would have any comments to make about the fact that for some products the prices are set at the retail level and not simply when the marketing agency is selling it to the wholesalers.

**M. Williams:** Je suis prêt à dire que d'une façon générale les organismes de commercialisation ne fixent pas le prix de détail. Il y en a très peu qui possède quelque autorité sur les prix de détails, et c'est généralement dans le domaine des produits laitiers, et plus particulièrement dans le cas du lait de consommation. La plupart des Offices de commercialisation ne s'occupent que du prix à la ferme... Si j'hésite c'est que j'essaie de me souvenir du nombre d'Offices de commercialisation car ils sont très nombreux. Je crois qu'il y a 37 Offices de commercialisation en Ontario seulement, mais je ne me souviens pas qu'ils aient l'autorité nécessaire pour fixer le prix de détail dans d'autres cas que celui du lait de consommation. Je crois qu'il y en a peut-être qui peuvent contrôler certaines conditions de vente au niveau du détail plutôt que le prix.

**Mr. Fox:** Very well. I think that these are all cases where small stores that specialize in the sale of milk products, and that are not entitled to sell milk at the price of their choice; they have to sell it at a higher price. In the case of bread, the price is not set by a marketing agency but it is the same thing, in Quebec at least.

**M. Williams:** Oui, mais la question de la fixation des prix du lait au détail ne se présente pas partout de la même façon.

**Mr. Fox:** No, I agree.

**M. Williams:** C'est à l'échelle provinciale, et ce n'est pas dans toutes les provinces, et en ce qui concerne le prix du pain, je crois que c'est dans une seule province que l'on fixe un prix minimal pour le vendre.

**Mr. Fox:** All right. This brings me to my last question. It is quite possible that at the end of the hearings of this committee, we want to make some recommendations which, I presume, could be from a simple general explanation of the situation in food prices, to a whole system for controlling prices or rather the establishment of a revision or inquiry agency to explain the price increase as related to the product.

If we subtract from the food items usually purchased by the consumer, the items that are imported into Canada, the items for which a price is set by some provincial or federal marketing agency, which proportion of the food



[Texte]

fédéraux, quelle portion des aliments que nous achetons habituellement, pourrait être vraiment contrôlée par le gouvernement fédéral?

**Mr. Williams:** Mr. Chairman, I will have to take that question as notice. It would take quite a bit of work because in each province one would have to weight it for the province's contribution to the total Canadian diet. It would be quite a difficult problem, but we will try to arrive at a figure for you, Mr. Fox.

**Mr. Fox:** Thank you.

**The Chairman:** As you know, under our terms of reference we have the authority to pay reasonable travelling and living expenses. Most of the witnesses who appear before us are members of large organization who can afford the tariff. However, the antipoverty group will be sending two witnesses at our request, and I would like a motion along these lines.

**Mr. Whittaker:** I move that reasonable travelling and living expenses be paid to Mrs. Marjorie Hartling, Vancouver, and Mrs. Terese Rabesca of Fort Rae, N.W.T., of the National Anti-Poverty organization, who have been invited to appear as witnesses on Thursday, February 22.

**The Chairman:** All in favour of the motion?

**Mr. Danforth:** Mr. Chairman, I am not in any way opposing the motion, but I would like to know their status. One person is coming from Vancouver and one is coming from . . .

**The Chairman:** The person from British Columbia is the President of the organization. The other person I have checked into. She is one of their official spokesmen. As I understand it, they have four persons who will be coming. The other two will be paying their own way and looking after themselves. They are coming from Montreal, and they felt that these two persons they need as spokesmen should be here. As I understand it, they will each be speaking five minutes, or three depending on their brief. That is the reason for calling them.

**Mr. Danforth:** Thank you, Mr. Chairman, I have no objections.

**Mme Morin:** Est-ce qu'ils vont présenter un rapport quelconque?

**The Chairman:** They have been advised by the Clerk that it is their obligation to present a report. But I think they might be making an oral report in addition, as most witnesses do.

**Mme Morin:** Est-ce qu'on pourrait se le procurer avant, ce rapport?

**The Chairman:** If we get it in advance, they are distributed and sent out straight away.

**Mr. Hargrave:** Mr. Chairman, may I have one minute?

**The Chairman:** Mr. Williams has not left. Maybe we could . . .

[Interprétation]

items that we usually buy, could really be controlled by the federal government?

**M. Williams:** Monsieur le président, je vais prendre la question en note. Il faudrait beaucoup de travail pour y arriver, car dans chaque province il faudrait pondérer le chiffre trouvé en fonction de la contribution de la province au menu total pour le Canada. Ce serait un problème très difficile, mais nous essaierons de vous trouver ce chiffre, monsieur Fox.

**M. Fox:** Merci.

**Le président:** Comme vous le savez, aux termes de notre mandat, nous sommes autorisés à rembourser les frais et indemnités de déplacement raisonnables. La plupart des témoins qui comparaisent devant nous sont membres d'organisations importantes qui peuvent se permettre ces dépenses. Cependant, en ce qui concerne le groupe antipauvreté, il enverra deux témoins sur notre demande, et j'aimerais que quelqu'un présente une motion à ce sujet.

**M. Whittaker:** Je propose que les frais et indemnités de déplacement raisonnables soient remboursés à M<sup>me</sup> Marjorie Hartling, de Vancouver, et à M<sup>me</sup> Terese Rabesca de Port Rae (T.-N.-O.), de l'Organisation nationale contre la pauvreté, qui ont été invitées à comparaître comme témoins le jeudi 22 février.

**Le président:** Tous ceux qui sont pour la motion?

**M. Danforth:** Monsieur le président, je ne m'oppose pas du tout à la motion, mais j'aimerais connaître leur statut. Une personne vient de Vancouver et l'autre vient de . . .

**Le président:** La personne de Colombie-Britannique est présidente de l'Organisation. En ce qui concerne l'autre personne j'ai vérifié, et j'ai appris qu'elle était l'une de leur porte-parole. Si je comprends bien, quatre personnes viendront. Les deux autres paieront leurs propres dépenses. Elles viennent de Montréal et l'un croyait que ces deux personnes devraient venir en tant que porte-parole. Si j'ai bien compris, chacune d'elles prendra la parole pendant cinq minutes, ou trois minutes; tout dépend de leur mémoire. Voilà pourquoi nous les avons convoquées.

**M. Danforth:** Merci, monsieur le président. Je n'ai pas d'objections.

**Mrs. Morin:** Will they be presenting some kind of report?

**Le président:** Le greffier leur a fait savoir qu'il fallait présenter un rapport. Mais je crois qu'il y aura également un rapport verbal en plus, comme c'est le cas pour la plupart des témoins.

**Mrs. Morin:** Could we get the report beforehand?

**Le président:** Si nous l'obtenons d'avance, nous en enverrons une copie à chacun immédiatement.

**M. Hargrave:** Monsieur le président, m'accorderiez-vous une minute?

**Le président:** M. Williams n'est pas encore parti. Peut-être pourrions-nous . . .

## [Text]

**Mr. Williams:** I was packing up in anticipation.

**The Chairman:** First, all those in favour of the motion, please signify.

Motion agreed to.

**The Chairman:** Mr. Hargrave, I have about six names on the list. Yours is about fourth on the list still to be called.

**Mr. Hargrave:** I do not want to question Mr. Williams. Thirty seconds are all I want.

**The Chairman:** On a point of order.

**Mr. Hargrave:** I would urge this Committee to . . .

**Mr. Roy (Laval):** Mr. Chairman, I was on the list for questions to the Minister or the Deputy Minister. I would like to make my points too.

**An hon. Member:** It is a point of order.

**The Chairman:** We will let you make your point. Mr. Hargrave.

**Mr. Hargrave:** I believe, Mr. Chairman, that this Committee has received a letter from the Canadian Cattlemen's Association asking that they be heard.

**The Chairman:** Yes.

**Mr. Hargrave:** I have seen the draft copy of the brief. I know it will be of tremendous value to the Committee, and I urge you to hear them.

**The Chairman:** They have been or are being contacted. We have a date set aside. We are trying to confirm with them if that date is satisfactory, Mr. Hargrave.

Do you have a point of order, Mr. Roy?

**M. Roy (Laval):** Monsieur le président, j'aurais eu des questions à poser au sous-ministre de l'Agriculture concernant le document ainsi que certaines autres choses mais, je n'ai pas eu le temps. Pourrions-nous avoir une autre demi-heure afin d'obtenir de plus amples informations?

**The Chairman:** I am in the hands of the Committee. I understand Mr. Williams is prepared to stay.

**Mr. Roy (Laval):** Next week if it is not possible today.

**The Chairman:** The Minister will be back.

**Mr. Roy (Laval):** Okay.

**The Chairman:** I am not sure that it will be next week, because our schedule comes first.

**Mr. Roy (Laval):** Okay.

**The Chairman:** The meeting is adjourned.

## [Interpretation]

**M. Williams:** Je me suis peut-être préparé trop vite à partir.

**Le président:** D'accord, tous ceux qui sont pour la motion, veuillez lever la main.

La motion est adoptée.

**Le président:** Monsieur Hargrave, j'ai à peu près six noms sur ma liste. Le vôtre est en quatrième.

**M. Hargrave:** Je ne veux pas poser de questions à M. Williams. Je demande simplement que l'on m'accorde trente secondes.

**Le président:** Vous invoquez le règlement.

**M. Hargrave:** J'engagerais instamment le Comité à . . .

**M. Roy (Laval):** Monsieur le président, mon nom figurait sur la liste des députés qui veulent poser des questions au ministre ou au sous-ministre. J'aimerais moi aussi pouvoir formuler mes arguments.

**Une voix:** C'est un appel au règlement.

**Le président:** Vous pouvez parler, monsieur Hargrave.

**M. Hargrave:** Je crois, monsieur le président, que le Comité a reçu une lettre de l'Association canadienne des éleveurs de bétail, qui demande à comparaître.

**Le président:** C'est exact.

**M. Hargrave:** J'ai vu le brouillon de leur mémoire. Je sais qu'il sera d'une extrême utilité pour le Comité, et je vous engage donc à les entendre.

**Le président:** Nous avons communiqué avec l'Association; nous avons fixé une date pour l'entendre, et nous tentons de confirmer avec ses représentants si cette date leur convient, monsieur Hargrave.

Vous invoquez le règlement, monsieur Roy?

**Mr. Roy (Laval):** Mr. Chairman, I had some questions to ask the Deputy Minister of Agriculture concerning the brief as well as some other matters but I did not have the time. Could we have another half hour so as to get further information?

**Le président:** Je m'en remets aux membres du Comité. Je crois comprendre que M. Williams est disposé à rester.

**M. Roy (Laval):** Ce sera très bien la semaine prochaine, si ce n'est pas possible aujourd'hui.

**Le président:** Le ministre va revenir.

**M. Roy (Laval):** Très bien.

**Le président:** Je ne suis pas certain que ce soit la semaine prochaine, car notre calendrier tient la priorité.

**M. Roy (Laval):** Très bien.

**Le président:** La séance est levée.



## APPENDIX B

OTTAWA  
February 8, 1973.

Dr. Sylvia Ostry  
Chief Statistician of Canada  
Statistics Canada  
Ottawa, Ontario.  
K1A 0T6.

Dear Dr. Ostry:

During your appearance before the Special Committee on Food Prices today I was going to ask you a number of questions concerning the Consumer Price Index and the possibility of breaking out your figures to indicate the index for the various sizes of retailing, manufacturing and processing outlets by category.

Specifically as to retail outlets I would be interested in any breakdown you might have comparing prices in respect to the following:

A. Chain stores versus independent retail operators.

B. Size of individual retail outlets: floor space, number of employees, number of items for sale, total cash sales, etc.

C. Form of retail outlet: conventional supermarket versus convenience store versus cooperative.

With respect to manufacturers and processors, I would be interested in size breakdowns for purposes of the Consumer Price Index as follows:

A. Number of employees.

B. Extent of capitalization.

C. Interprovincial versus local operations.

The purpose of obtaining the above information is to determine whether the size of retail manufacturing or processing operation has a significant impact on food prices and if so the extent of such impact.

Finally, I would be interested in any information you might have indicating the effect of vertical integration between processors or manufacturers and retailers, and whether there are variations in the Consumer Price Index and related statistics.

If it is not possible for you to provide this information prior to your next appearance before the Committee on February 15th, you might comment orally during your presentation that day.

Yours very truly,

Ron Atkey, M.P.  
St. Paul's.

Ottawa, Canada  
February 14, 1973.

## APPENDICE B

OTTAWA  
Le 8 février 1973.

Mme Sylvia Ostry  
Statisticien en chef du Canada  
Statistique Canada  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0T6

Madame,

Lors de notre comparution aujourd'hui devant le Comité spécial sur les tendances des prix de l'alimentation, je voulais vous poser un certain nombre de questions sur l'indice des prix à la consommation et vous demander si nous pourrions avoir ces indices pour les entreprises de diverses importances dans les secteurs du détail, de la fabrication et de la transformation.

Dans le cas des marchés de détail, j'aimerais connaître plus particulièrement les données qui me permettraient de comparer les prix dans les cas suivants:

A. Des magasins à chaîne comparativement aux marchands détaillants indépendants.

B. L'importance des commerces de détail particuliers: la surface du magasin, le nombre d'employés, le nombre d'articles en vente, le montant global des ventes au comptant, etc.

C. Le genre de marché de détail: le supermarché ordinaire ou la formule coopérative.

Quant aux fabricants et transformateurs, j'aimerais avoir plus de précisions sur l'importance du commerce.

A. Nombre d'employés.

B. Importance de l'investissement.

C. Transactions interprovinciales et transactions locales.

Ces renseignements permettront d'établir si l'importance d'une entreprise de détail, fabrication ou transformation, exerce une influence importante sur le prix des aliments et, dans l'affirmative, dans quelle mesure.

J'aimerais enfin recevoir tous renseignements dont vous disposez sur l'intégration verticale des transformateurs, fabricants et détaillants, et savoir s'il existe des variations dans l'indice des prix à la consommation et d'autres données statistiques connexes.

S'il vous est impossible de me fournir ces renseignements avant votre prochaine comparution devant le Comité le 15 février, vous pourriez le faire oralement ce jour-là.

Veuillez agréer, madame, l'expression de mes sentiments distingués.

Ron Atkey, député  
St-Paul

Ottawa, Canada  
Le 14 février 1973

Mr. Ron Atkey, M.P.,  
Member  
Special Committee on Food Prices,  
Ottawa.

Dear Mr. Atkey:

This is in response to your letter of February 8, 1973 in which you enquire about the possibility of breaking out the Consumer Price Index by type and size of retail outlet, and likewise the food industry selling price index by number of employees, extent of capitalization and type of operations. Regrettably, because neither the C.P.I. nor the Industry Selling Price Indexes are compiled along such lines this kind of breakout is not available.

With respect to the Consumer Price Index, since this is a measure of the impact of price change at the final level of demand, viz. on the consumer, the data entering into it relates exclusively to prices at retail. The 40,000 retail food price quotations which we gather every month from about 450 food stores across the country are not identified by size of store. In choosing the sample of retail outlets for C.P.I. pricing we aim, of course, at a selection which is a representative cross-section of those where consumers do their food buying, and we have regard for the relative importance of only two broad categories of food distributors namely, (1) corporate chain store and (2) voluntary chain and independent store.

While it would be technically possible to compute separate food indexes for each of the two broad groups of retail food outlets mentioned above, this has not been part of our normal C.P.I. production process. In any case it would not serve to distinguish price movement by size of outlet because each of the two categories includes both large and small stores.

Similarly, insofar as food industry selling price indexes are concerned, separate indexes are not computed by size of establishment groups. Here the problem is compounded by the fact that the numbers of price quotations in these indexes are too small to permit derivation of valid breakouts.

While it is not possible to provide price indexes by the types of breakouts you had indicated, there is a considerable amount of information about the food beverage industries which may be of use to you. These outline, in a broad way, which industries are characterized by large establishments, by inter-provincial shipments, as well as by provincial diversification of output. In this regard we are enclosing:

(1) Size distributions of each of the food and beverage industries in 1970, compiled according to the 1970 Standard Industrial Classification. These distributions are according to the numbers employed, including working owners, and relate to establishments or plants.

(2) A copy of a report on the inter-provincial and foreign shipments of manufacturers in 1967 (Statistics Canada Catalogue No. 31-564).

M. Ron Atkey, député,  
Membre  
du Comité spécial des prix de l'alimentation,  
Ottawa

Monsieur,

Je réponds à votre lettre du 8 février 1973 où vous demandez s'il est possible de détailler l'indice des prix à la consommation par catégorie et par importance des magasins de ventes au détail de même que l'indice des prix de vente de l'industrie alimentaire par le nombre d'employés, le montant de la capitalisation et le genre d'opérations. Malheureusement, étant donné que ni l'I.P.C. ni les indices de prix de vente de l'industrie ne sont ventilés de cette manière, il nous est impossible de vous présenter un état détaillé.

Pour l'indice des prix à la consommation, étant donné qu'il s'agit d'une évaluation de l'impact des changements de prix à l'échelon final de la demande, à savoir le consommateur, les données consignées se rapportent uniquement aux prix de détail. Les 40,000 cotes de prix alimentaires de détail que nous recueillons chaque mois auprès de 450 magasins d'alimentation dans tout le pays ne sont pas établies en tenant compte de la grandeur du magasin de ventes. Pour établir l'I.P.C., nous recherchons avant tout, par l'échantillonnage des points de ventes à obtenir une tranche représentative des magasins où les consommateurs font leurs achats alimentaires; nous ne considérons que deux larges catégories de détaillants en alimentation, c'est-à-dire (1) les magasins à succursales multiples et (2) les détaillants indépendants et affiliés.

Bien qu'il soit techniquement possible de calculer séparément les indices alimentaires pour chacun de ces deux groupes de détaillants en alimentation, cela ne fait pas partie de notre processus habituel relatif à l'I.P.C. De toute manière, il ne servirait à rien d'établir l'évolution des prix dans chaque magasin selon son importance étant donné que chacune de ces deux catégories comprend des petits et des grands magasins.

C'est le même cas en ce qui a trait aux indices des prix de vente dans l'industrie des aliments où nous n'établisons pas d'index distincts d'après l'importance des groupes d'entreprises. Ici, le problème se complique du fait que les cotes de prix que renferment ces indices ne sont pas assez nombreux pour qu'on puisse en tirer des recoupements valables.

Même s'il n'est pas possible d'établir des indices de prix d'après les données que vous indiquez, les renseignements qu'on peut obtenir sur les industries d'aliments et de boissons ne manquent certes pas. Cela veut dire, en gros, quelles sont les industries caractérisées par de gros établissements, des expéditions interprovinciales, de même que par la diversité des productions à l'échelle provinciale. A ce propos, nous annexons à la présente:

(1) La répartition par importance de chacune des industries d'aliments et de boissons en 1970, établie d'après la classification des activités économiques de 1970. Ces répartitions se font d'après le nombre des employés, y compris les propriétaires travaillant, et ont trait aux entreprises et aux usines.

(2) Copie d'un rapport sur les expéditions interprovinciales et à l'étranger effectuées par les fabricants en 1967 (Statistique Canada, catalogue numéro 31-564).



(3) Copies of tables showing a fuller range of principal statistics, including employment, etc., for each of the food and beverage industries for the same year, 1967, for purposes of comparison.

(4) Copies of tables showing principal statistics of the food and beverage industries by province for 1970, according to the 1970 Standard Industrial Classification. This gives the same information as (3) but on a more up-to-date basis.

For retail trade, also, there is a body of statistical information which you may find helpful in understanding the industry structure for retail food distribution. Very detailed information on retail trade is collected only in census-type surveys which are undertaken every five years. In the inter-censal years much less detailed information is gathered through sample surveys, broadly limited to data on sales, inventories and credit. In the attachments listed below the first five items are statistics from the 1966 Census. The sixth item provides annual data for 1966 to 1972 inclusive. The 1971 census of merchandising is currently underway with detailed results expected to be available before the end of the year. Attached are:

(1) Retail Trade by Form of Organization, by Kind-of-Business Group, Canada, 1966

(2) Retail Trade by Annual Sales Size, by Kind of Business, Canada, 1966

(3) Retail Establishments, Accounts Receivable, Canada, 1966

(4) Retail Trade, by Employment Size, Canada, 1966

(5) Retail Trade, by Ownership Size, Canada, 1966

(6) Retail Trade—Chain and Independent Food Stores, 1966-1972

I trust that this material will prove useful to you.

Yours sincerely,

(Mrs.) Sylvia Ostry,  
Chief Statistician.

(3) Des copies de tableaux portant une gamme plus complète des principales statistiques, y compris celles sur l'emploi, etc., pour chacune des industries des aliments et boissons pour la même année 1967, aux fins de comparaison.

(4) Des copies de tableaux sur les principales statistiques relatives aux industries d'aliments et de boissons, par province, pour 1970, établies d'après la classification des activités économiques de 1970. On y retrouve les mêmes renseignements que ceux que renferme l'alinéa (3) mais plus à jour.

Nous disposons également, pour le commerce de détail, de données statistiques qui vous permettront de comprendre la structure de la distribution de détail des aliments. Ce n'est que dans les relevés du genre recensement quinquennal qu'on trouve des renseignements circonstanciés sur le commerce de détail. Durant les années intermédiaires, les relevés d'échantillonnage, limités en grande partie aux données sur les ventes, les inventaires et le crédit, procurent beaucoup moins de renseignements détaillés. Les annexes qui suivent les cinq premiers articles renferment des données statistiques tirées du recensement de 1966. Le sixième article renferme des données annuelles de 1966 à 1972 inclusivement. Le recensement de 1971 sur les activités commerciales est en cours et les données circonstanciées devraient être disponibles avant la fin de l'année. Ci-annexés:

(1) Le commerce de détail selon la forme d'organisation et le genre de commerce, Canada, 1966

(2) Le commerce de détail selon le chiffre annuel de vente et le genre de commerce, Canada, 1966

(3) Établissements de détail, comptes à recevoir, Canada, 1966

(4) Commerce de détail, selon le nombre d'employés, Canada, 1966

(5) Commerce de détail, selon l'importance de l'entreprise, Canada, 1966

(6) Magasin d'aliments—à chaîne et indépendant—1966-1972

Espérant que ces renseignements se révéleront utiles, je vous prie d'agréer, monsieur, l'expression de mes sentiments distingués.

Le statisticien en chef  
M<sup>me</sup> Sylvia Ostry





CAIXC 2  
73 FSI  
HOUSE OF COMMONS

Issue No. 5

Tuesday, February 20, 1973

Chairman: Mr. Jack Cullen

---

*Minutes of Proceedings and Evidence  
of the Special Committee on*

## Trends in Food Prices

---

WITNESSES:

(See Minutes of Proceedings)

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 5

Le mardi 20 février 1973

Président: M. Jack Cullen

---

*Procès-verbaux et témoignages  
du Comité spécial sur les*

## Tendances des prix de l'alimentation

---

TÉMOINS:

(Voir les procès-verbaux)



First Session

Twenty-ninth Parliament, 1973

---

Première session de la

vingt-neuvième législature, 1973

---

SPECIAL COMMITTEE ON  
TRENDS IN FOOD PRICES

*Chairman:* Mr. Jack Cullen

*Vice-Chairman:* Mr. Marcel Roy

Messrs.

Atkey  
Blais  
Boisvert  
Clarke (*Vancouver*  
    *Quadra*)  
Danforth

Fleming  
Gauthier (*Ottawa-Est*)  
Gauthier (*Roberval*)  
Gleave  
Grier  
Horner (*Crowfoot*)

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES  
TENDANCES DES PRIX DE L'ALIMENTATION

*Président:* M. Jack Cullen

*Vice-président:* M. Marcel Roy

Messieurs:

Lawrence  
LeBlanc (*Westmorland-*  
    *Kent*)  
MacInnis, Mrs.  
    (*Vancouver-Kingsway*)  
McGrath  
Mitges

Morin, M<sup>me</sup>  
Murta  
Penner  
Scott  
Whicher  
Whittaker  
Yanakis—(25)

(Quorum 13)

*Les greffiers du Comité*

Gabrielle Savard

Hugh R. Stewart

*Clerks of the Committee*

Pursuant to Standing Order 65(4)(b)

On Tuesday, February 20, 1973:

Mr. Grier replaced Mr. Saltsman  
Mr. LeBlanc (*Westmorland-Kent*) replaced Mr.  
Smith (*Northumberland-Miramichi*)  
Mr. Blais replaced Mr. Fox.

Conformément à l'article 65(4)b) du Règlement

Le mardi 20 février 1973:

M. Grier remplace M. Saltsman  
M. LeBlanc (*Westmorland-Kent*) remplace M.  
Smith (*Northumberland-Miramichi*)  
M. Blais remplace M. Fox.



## MINUTES OF PROCEEDINGS

Tuesday, February 20, 1973  
(6)

The Special Committee on Trends in Food Prices met this day at 9:45 o'clock a.m., the Chairman, Mr. Cullen, presiding.

*Members present:* Messrs. Atkey, Blais, Boisvert, Clarke (*Vancouver Quadra*), Cullen, Danforth, Fleming, Gauthier (*Ottawa East*), Gauthier (*Roberval*), Gleave, Grier, Horner (*Crowfoot*), Lawrence, LeBlanc (*Westmorland-Kent*), Mrs. MacInnis (*Vancouver-Kingsway*), Messrs. McGrath, Mitges, Mrs. Morin, Messrs. Murta, Penner, Roy (*Laval*), Whicher, Whittaker.

*Taking part:* Messrs. Peters, Ritchie and Schumacher.

*Witnesses: Representing the Government of Manitoba:* Mr. W. R. Janssen, Director, Planning Secretariat, Department of Agriculture. *From the Consumers' Association of Canada:* Mrs. W. A. Brechin, President; Dr. R. E. Olley, Vice-President; Mrs. Frances Balls, Executive Secretary.

Mr. Lawrence moved,—That the Prime Minister of Canada be requested to appear before the Committee and give his views.

After debate, the question being put on the said motion, it was negatived on the following division: YEAS: 7; NAYS: 8.

Mr. Janssen read the submission of the Government of Manitoba and answered questions.

Mrs. Brechin made a preliminary statement and the witnesses answered questions.

*Agreed*,—That the Committee print as an appendix to this day's Minutes of Proceedings and Evidence, the written presentation of the Consumers' Association of Canada (*See Appendix C*).

On motion of Mr. Gauthier (*Ottawa East*),

*Agreed*,—That reasonable travelling and living expenses be paid to Mrs. Caroline Washee, of Yellowknife, N.W.T., of the National Anti-Poverty Organization, who has been invited to appear as a witness on Thursday, February 22, 1973.

At 1:05 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

## PROCÈS-VERBAL

Le mardi 20 février 1973.  
(6)

Le Comité spécial sur les tendances des prix de l'alimentation se réunit aujourd'hui à 9 h. 45 du matin, sous la présidence de M. Cullen.

*Membres présents:* MM. Atkey, Blais, Boisvert, Clarke (*Vancouver Quadra*), Cullen, Danforth, Fleming, Gauthier (*Ottawa-Est*), Gauthier (*Roberval*), Gleave, Grier, Horner (*Crowfoot*), Lawrence, LeBlanc (*Westmorland-Kent*), M<sup>me</sup> MacInnis (*Vancouver-Kingsway*), MM. McGrath, Mitges, M<sup>me</sup> Morin, MM. Murta, Penner, Roy (*Laval*), Whicher et Whittaker.

*Autres participants:* MM. Peters, Ritchie et Schumacher.

*Témoins: Représentant le Gouvernement du Manitoba:* M. W. R. Janssen, directeur, Secrétariat de la planification, ministère de l'Agriculture. *De l'Association canadienne des consommateurs:* M<sup>me</sup> W. A. Brechin, présidente, M. R. E. Olley, vice-président, et M<sup>me</sup> Frances Balls, secrétaire exécutif.

M. Lawrence propose,—Que le Premier Ministre du Canada soit invité à se présenter devant le comité pour y exposer son opinion.

Après débat, la motion, mise aux voix, est rejetée par le vote suivant: POUR: 7; CONTRE: 8.

M. Janssen fait lecture du mémoire du Gouvernement du Manitoba et répond aux questions.

M<sup>me</sup> Brechin fait une déclaration et les témoins répondent aux questions.

*Il est convenu*,—Que le mémoire de l'Association canadienne des consommateurs soit imprimé en appendice aux Procès-verbaux et Témoignages d'aujourd'hui (*voir appendice C*).

Sur motion de M. Gauthier (*Ottawa-Est*),

*Il est convenu*,—Que des frais raisonnables de voyage et de séjour soient remboursés à Madame Caroline Washee, de Yellowknife, T.-N.-O., de l'Organisation nationale anti-pauvreté, qui est convoquée devant le comité le jeudi 22 février 1973.

A 1 h. 05 de l'après-midi, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

*Les greffiers du Comité*

Gabrielle Savard

Hugh R. Stewart

*Clerks of the Committee*

## EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Tuesday, February 20, 1973.

• 0944

[Text]

**The Chairman:** Members of the Committee, we have a quorum. I thank you for turning up this morning. You have been slightly upstaged by the events of last night. The lines going out from Ottawa are busy, I understand, with radio interviews, television interviews, and what not.

We have with us this morning . . .

**Mr. Lawrence:** Mr. Chairman, on a point of order. I know Mr. Atkey wants to raise a point of order too but I have one that I would like to get in ahead of his, if you do not mind.

Talking about being upstaged, I think the Prime Minister of this country is doing his darndest to upstage this Committee. This matter was referred to in the House yesterday by my colleague, Mrs. MacInnis. He obviously has very definite opinions of what this Committee should come up with and what this committee should not come up with; I think his testimony before the committee would be quite valuable to us. I would like to move that Mr. Trudeau be requested to appear before the Committee and give us his views.

• 0945

**The Chairman:** I am not sure, Mr. Lawrence, just what the rule is on requesting the Prime Minister's presence here. It is only natural when the government sets up a particular committee that questions are going to be directed to him. I do not feel, and I am sure no one in this committee feels bound by what he says or by what anyone says really.

**Mr. Lawrence:** No, no, I know. By ruling of the Speaker, I think it has been indicated we are pretty autonomous.

**The Chairman:** Yes, I think that is true.

**Mr. Lawrence:** Therefore, he does have views obviously on what we should be determining and what we should not be determining. Certainly as one member of the Committee I would like to hear his views and I would like to have him before us.

**Mr. McGrath:** On the point of order raised . . .

**The Chairman:** Yes.

**Mr. McGrath:** . . . the order of reference setting up the Committee is quite clear and quite explicit, if I may quote from it:

. . . that the said committee have power to send for persons, papers and records and examine witnesses . . .

It makes no exceptions, not even for Prime Ministers.

**The Chairman:** On the point of order, I wonder if we could raise this: we have witnesses this morning from Manitoba and I wonder if this is something we might discuss at the end of their testimony before hearing the second one. Otherwise, we could be here all morning discussing a point of order.

## TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le mardi 20 février 1973.

[Interpretation]

**Le président:** Messieurs les membres du Comité, Madame, nous avons le quorum. Je vous remercie d'être venus ce matin. Les événements d'hier soir vous ont quelque peu ravi la vedette.

Ce matin, nous avons avec nous . . .

**M. Lawrence:** Monsieur le président, j'invoque le Règlement. Je sais que M. Atkey voudrait le faire également, mais permettez-moi de parler le premier.

Vous avez dit que les événements d'hier soir occupent l'avant-scène de l'actualité politique. A ce propos, j'ai l'impression que le premier ministre fait son possible pour laisser dans l'ombre ce Comité. Ma collègue Mme MacInnis, a d'ailleurs soulevé la question hier à la Chambre. Il a apparemment des idées très précises sur les conclusions auxquelles ce Comité doit et ne doit pas arriver. Je pense que son témoignage pourrait nous être utile. Permettez-moi de proposer une motion demandant que M. Trudeau soit invité à venir témoigner devant ce Comité pour donner ses opinions.

**Le président:** Je ne sais pas très bien à quel règlement il faudrait avoir recours pour inviter le premier ministre à comparaître devant ce Comité, monsieur Lawrence. Il n'est que naturel qu'on lui pose des questions lorsque le gouvernement a décidé de créer un comité d'études. Toutefois, je suis sûr que les membres de ce Comité ne se sentent pas tenus à suivre ce que lui-même ou quelqu'un d'autre déclare.

**M. Lawrence:** Non, non, je sais. L'Orateur a décrété que nous sommes assez autonomes.

**Le président:** Oui, je crois que c'est vrai.

**M. Lawrence:** Il en découle que le premier ministre a des idées préconçues sur ce que nous devons prouver ou non. En tant que membre de ce Comité, j'aimerais entendre son témoignage.

**M. McGrath:** En ce qui concerne le règlement . . .

**Le président:** Oui.

**M. McGrath:** . . . permettez-moi de citer notre mandat qui est très clair et explicite:

. . . que ce Comité soit autorisé à recevoir des témoins, documents et dossiers et à entendre des témoins . . .

Je ne fais pas d'exception, même pour un premier ministre.

**Le président:** Permettez-moi de vous suggérer de revenir à cette discussion du Règlement après avoir entendu nos premiers témoins venus du Manitoba. Autrement, nous allons passer toute la matinée à discuter de cette question de règlement.



## [Texte]

**Mr. McGrath:** It is not a point of order, it is a legitimate motion. But I am not the chair.

**The Chairman:** I am not suggesting it is not a legitimate motion, but I think there is going to be discussion on the motion. I am not suggesting there is not a motion. We have witnesses here from the Government of Manitoba. They have come all this way to present their brief and if we . . .

**Mr. Lawrence:** No, no. They did not see fit to give us their submission ahead of time. I think they can wait for five minutes. Why do you not put a time limit, then, of three minutes or so for discussion.

**The Chairman:** Mr. Penner.

**Mr. Penner:** Mr. Chairman, this is really not a point of order. We have a steering committee. If Mr. Lawrence has a suggestion as to whom should appear, he has a means of taking it to the steering committee. They can consider it and bring in a report to the main Committee. We have work to do this morning and I suggest, Mr. Chairman, that we get on with the report that is before us and the witnesses that are here.

**An hon. Member:** Hear, hear.

**Mr. Fleming:** Mr. Chairman, it is going to be a very bad precedent. I guess a number of our members were working hard after the budget and also enjoying it. They are a little late this morning. We have a voting advantage. Let us talk of what is obvious . . . If you do this you place the steering committee in a position where it no longer carries out its traditional role of a steering committee. You say "great, we have an angle, let us push it".

I would also like to make a point that as one of the Liberal members of this Committee, we are here as members of Parliament to discuss with various sectors of the economy, food prices. It seems to me that is the reason the government asked us to meet and why Parliament decided we should. To have the Prime Minister in is to beg the question. He has his ideas, but he is looking for input from us. I want to stress the point that you have an advantage in numbers right now, but you change the whole structure of the duty of a steering committee if you do that.

**The Chairman:** Mrs. MacInnis.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mr. Chairman, as a member who raised this question in the House of Commons yesterday, the reason I did not raise it here this morning was precisely because we have a very limited time. We had invited the Government of Manitoba to be represented here this morning.

I have said across the table that this is the job of the steering committee to see whether Mr. Trudeau would be a witness to be called before us. If it is necessary, I shall make an amendment but I certainly hope that this can be passed over and left for the steering committee.

**Mr. McGrath:** Any member of the Committee has a right to call a witness or to move a motion for a witness to be called. It seems to me that the Prime Minister made statements referring to the very essence of the work of this Committee. Certainly what he had to say has a great bearing on the deliberations that we have and the subsequent recommendations that we may or may not make.

We have to report to the House within two months. We have very limited time. It seems to me that it was most improper for the Prime Minister to make the references to

## [Interprétation]

**M. McGrath:** Il ne s'agit pas d'une question de règlement, mais d'une motion. Toutefois, ce n'est pas moi le président.

**Le président:** Je ne dis pas qu'il ne s'agit pas d'une motion, mais que nous devons en discuter. Plusieurs représentants du gouvernement du Manitoba sont venus témoigner ce matin. Ils ont fait le long voyage pour présenter leur exposé et si nous . . .

**M. Lawrence:** Non, non. Ils n'ont pas pensé à nous l'envoyer d'avance. Je pense qu'ils peuvent attendre cinq minutes. Vous pourriez peut-être fixer une limite de trois minutes pour la discussion.

**Le président:** M. Penner.

**M. Penner:** Monsieur le président, il ne s'agit pas vraiment d'invoquer le Règlement. Il ne faut pas oublier que nous avons un comité directeur auquel M. Lawrence pourrait s'adresser pour savoir qui doit comparaître. Le comité directeur pourra ensuite nous donner sa réponse. Nous avons du travail à faire et je vous propose, monsieur le président, d'étudier le rapport et d'entendre les témoins.

**Une voix:** Bravo.

**M. Fleming:** Monsieur le président, c'est un très mauvais précédent. Je pense que plusieurs d'entre nous ont travaillé durement, quoique avec plaisir, au budget. Ils sont un peu en retard ce matin. Nous sommes en nombre supérieur et l'emporterions s'il fallait voter. Rendons-nous à l'évidence . . . Si vous suivez la suggestion, vous mettez le comité directeur dans la situation délicate de ne plus pouvoir jouer son rôle traditionnel de comité directeur. Vous dites «bien, nous avons trouvé le moyen, allons-y.»

Je voudrais également vous faire remarquer que quoique je sois un des membres libéraux de ce Comité, c'est en tant que député que j'ai l'intention de discuter la situation économique et les prix de l'alimentation. C'est pour cette raison, il me semble, que le gouvernement nous a invité à siéger et que le Parlement a accepté cette décision. Inviter le premier ministre reviendrait à faire une pétition de principe. Il a son opinion, mais il attend de nous que nous lui donnions des informations supplémentaires. Je répète que vous êtes actuellement en nombre supérieur, mais n'oubliez pas que vous allez changer le rôle du comité directeur en lui adressant cette requête.

**Le président:** M<sup>me</sup> MacInnis.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Monsieur le président, si je n'ai pas soulevé cette question ce matin comme je l'ai fait hier à la Chambre des communes, c'est précisément parce que nous n'avons que très peu de temps à notre disposition. Nous voulions entendre les témoins du gouvernement du Manitoba ce matin.

J'ai dit que c'est au comité directeur de voir s'il est possible d'inviter M. Trudeau à témoigner devant nous. Je proposerai au besoin un amendement à la motion; toutefois, j'espère que nous pourrons nous en remettre au comité directeur.

**M. McGrath:** Tout membre de ce Comité a le droit de demander la comparution d'un témoin ou de proposer une motion à cette fin. A mon avis, le premier ministre s'est prononcé sur ce qui est le cœur même du travail de ce Comité. Sa déclaration aura certainement une influence importante sur nos débats et les recommandations que nous serons amenés à faire.

D'ici deux mois, nous devons faire un rapport à la Chambre. Nous n'avons que très peu de temps. Il me semble je pense que les paroles du premier ministre au

## [Text]

food prices that he did and to indicate that price controls were not warranted at the present time. I think it is a legitimate request for the Prime Minister to come here and explain his reasons for saying why, in his opinion, food price controls are not warranted at the present time. Do we have to wait for a 20 per cent increase in food prices? Apparently the 10 per cent increase in food prices in a year does not warrant any suggestion of controls by the government.

• (0950)

Obviously, they must have some cut-off point where controls would be brought in and we would like to have the opportunity of questioning the Prime Minister on that.

**The Chairman:** Mr. Grier.

**Mr. Grier:** Mr. Chairman, one implication in previous remarks is that the work of this Committee is somehow *sub judice*, that because the Committee is studying food prices no one else ought to be making comments about the subject. I do not think this implication has very much substance.

Secondly, while it may or may not be useful to have the Prime Minister here, I am bound to say that I would regard this motion, at this time, as essentially politically motivated rather than really concerned with getting at the facts. Apart from the Prime Minister's comments about the work of this Committee, certain other members of this Committee have referred to its work in fairly uncompromising terms; one member referred to it last week as a circus. If we start asking everybody in the country who has commented on the work of this Committee to appear before it we might never get on to any other order of business. I would like to suggest that we table this motion until we have heard the representations this morning and possibly refer it to the steering committee where we could examine it intelligently.

**The Chairman:** Mr. Gleave.

**Mr. Gleave:** Mr. Chairman, I certainly agree with the point you made at the beginning of this discussion, that we have witnesses here this morning who came from some distance to put information before this Committee. Quite frankly, I think the information they will give us will be of more importance than having the Prime Minister appear because the Committee was set up to inform the Prime Minister and, indeed, to inform the government. That is the purpose of the Committee. Why in the world a committee that was set up to inform the government should put itself in the ridiculous position of calling the head of the government as a witness just passes my understanding. If we want to carry on with this, shall I say, inconsequential debate then we can waste our time this morning. I am just not prepared to do that and I suggest, Mr. Chairman, that you give the mover of the motion the privilege of withdrawing it, to save him some embarrassment. If he does not choose to do that, then I suggest you put the question.

**Some hon. Members:** Question.

**The Chairman:** I agree with many of the views that have been put forward and in particular with the view that by doing this we are, in effect, usurping the responsibility of the steering committee. I feel that Committee members have an obligation and a right to make representations to the steering committee, but the steering committee is charged with the particular responsibility of deciding whom we should . . .

## [Interpretation]

sujet des prix des produits alimentaires et du caractère indésirable d'un contrôle à l'heure actuelle étaient extrêmement mal venues. Je pense donc qu'il est légitime de l'inviter à témoigner devant nous pour expliquer les raisons pour lesquelles il pense qu'un contrôle des prix serait indésirable à l'heure actuelle. Nous faut-il attendre une augmentation de 20 p. 100 du prix des denrées alimentaires? Les 10 p. 100 d'augmentation annuelle ne suffisent apparemment pas pour convaincre le gouvernement de la nécessité du contrôle.

Le gouvernement doit quand même à peu près savoir où appliquer les contrôles le cas échéant et c'est à ce propos que nous aimerions questionner le premier ministre.

**Le président:** Monsieur Grier.

**M. Grier:** Monsieur le président, il faut conclure des observations faites jusqu'à maintenant que le travail de ce Comité a un caractère de *causa sub judice* et que personne n'a le droit de se prononcer à ce sujet tant que le Comité n'a pas fini l'étude des prix de l'alimentation. Je ne pense pas que cette opinion est justifiée.

Mise à part la question de l'intérêt que pourrait présenter le témoignage du premier ministre, je dois vous dire que cette motion me paraît surtout être de caractère politique et non pas objectif. Ce n'est pas seulement le premier ministre qui a formulé des commentaires au sujet de notre travail, mais il y a eu également des remarques assez désobligeantes à ce sujet de la part de certains membres du Comité lui-même. La semaine dernière, un député a appelé ce Comité un cirque. Jamais nous ne parviendrons à discuter sérieusement si nous demandons d'abord à entendre tous ceux qui, à travers l'ensemble du pays, ont commenté notre travail. Je vous propose d'entendre d'abord nos témoins de ce matin et de revenir à la motion par la suite, l'envoyant, si possible, au comité directeur qui en décidera d'une manière intelligente.

**Le président:** Monsieur Gleave.

**M. Gleave:** Monsieur le président, au début de la séance, vous avez dit que nous avons des témoins avec nous ce matin qui sont venus de loin pour nous fournir des renseignements et je suis d'accord avec vous. Je pense très franchement que leur témoignage sera plus important pour nous que celui que pourra nous donner le premier ministre car ce Comité a été créé pour qu'il informe le premier ministre et, en fait, le gouvernement. Voilà le mandat du Comité. Pour quelle raison un comité créé pour informer un gouvernement se mettra-t-il dans la position ridicule d'inviter le chef de ce gouvernement à témoigner? Cela dépasse ma compréhension. Nous ne faisons que perdre notre temps avec cette discussion. Pour cette raison je vous suggère, monsieur le président, d'octroyer au motionnaire le privilège de retirer sa motion ce qui lui épargnerait des ennuis. Si jamais il refuse ce privilège, nous pourrions passer au vote.

**Des voix:** Votons.

**Le président:** Je suis d'accord avec plusieurs arguments qui ont été avancés et notamment que nous usurpons le pouvoir du comité directeur. Les membres du Comité ont le droit et le devoir de s'adresser au comité directeur qui a la responsabilité de décider qui est-ce que nous devons . . .



## [Texte]

**Mr. McGrath:** Mr. Chairman, on a point of order . . .

**The Chairman:** I wonder if I could finish.

**Mr. McGrath:** No, Mr. Chairman, because I suspect you are trying to play for time. That is what it looks like to me.

**The Chairman:** I am not playing for time. I am about to make the ruling that I think the motion is clearly out of order but I will be quite prepared to consider the representation at the steering committee meeting this afternoon.

**Mr. McGrath:** Why is the motion out of order?

**The Chairman:** I am ruling that the motion is out of order because I think it usurps this Committee by carrying . . .

**Mr. McGrath:** Well, we will appeal your ruling.

**The Chairman:** Well, that is fine. That, of course, is your right.

**Mr. McGrath:** We are appealing your ruling.

**The Chairman:** Well, that is your right. That is fine.

**Mr. McGrath:** On the basis . . .

**The Chairman:** I am going to call the first witness.

**Mr. McGrath:** No, no, we are appealing your ruling.

**The Chairman:** To whom?

**Mr. McGrath:** To the Speaker . . .

**The Chairman:** Well, that is fine.

**Mr. McGrath:** . . . who has the ultimate authority.

**The Chairman:** You may appeal it, but I think we should carry on with our business here this morning.

**Mr. McGrath:** But you have to report to the Speaker. The Committee can no longer carry on its business because your ruling has been appealed.

**The Chairman:** Are you suggesting that we should discontinue this morning?

**Mr. McGrath:** I am suggesting to you that . . .

**The Chairman:** Mr. Gauthier.

**M. Gauthier (Roberval):** Monsieur le président, on a présenté une motion en vue de faire venir le premier ministre; je me demande si c'est vraiment nécessaire. Nos réunions ont surtout pour but d'entendre les gens de l'extérieur, les gouvernements extérieurs et je ne vois pas pourquoi nous ne trancherions pas la question immédiatement, sans perdre du temps. Je vois qu'il y a des témoins ici. Nous devrions procéder à une mise aux voix et le problème sera ainsi résolu.

**The Chairman:** All right. If it is the wish of the Committee, we will put the motion. The motion has been put that the Prime Minister should be called as a witness before this Committee. All those in favour of the motion, please signify by arising their hands.

• 0955

Motion negatived.

## [Interprétation]

**M. McGrath:** Monsieur le président, j'invoque le Règlement . . .

**Le président:** Permettez-moi de terminer ma phrase.

**M. McGrath:** Non, monsieur le président, car je vous soupçonne d'essayer de gagner du temps. C'est au moins mon impression.

**Le président:** Je n'essaie pas de gagner du temps. J'allais dire que je pense que la motion est clairement contraire à notre Règlement, je suis prêt à étudier la question du choix des témoins à la séance du comité directeur de cet après-midi.

**M. McGrath:** Pourquoi la motion n'est-elle pas acceptable?

**Le président:** Parce qu'elle réclame pour ce Comité un pouvoir qui n'est pas . . .

**M. McGrath:** Eh bien, je ferai appel à votre décision.

**Le président:** Très bien. C'est votre droit.

**M. McGrath:** Nous faisons appel.

**Le président:** Eh bien, c'est très bien, c'est votre droit.

**M. McGrath:** Vu que . . .

**Le président:** La parole est au premier témoin.

**M. McGrath:** Non, non, nous faisons appel.

**Le président:** A qui?

**M. McGrath:** A l'Orateur . . .

**Le président:** Très bien.

**M. McGrath:** . . . qui est l'autorité ultime.

**Le président:** Vous pouvez faire appel contre mon règlement, mais je pense que nous devrions néanmoins continuer notre travail.

**M. McGrath:** Vous devez faire rapport à l'Orateur. Le Comité ne peut continuer parce que votre règlement n'a pas été accepté.

**Le président:** Voulez-vous dire que nous devrions ajourner?

**M. McGrath:** Je vous dis que . . .

**Le président:** Monsieur Gauthier.

**Mr. Gauthier (Roberval):** Mr. Chairman, the motion was put requesting the Prime Minister to witness before this Committee. I wonder whether this is really necessary. We meet particularly in order to hear witnesses coming from the exterior, for instance, provincial governments. There is no reason not to solve this question immediately in order not to waste any more time. We have witnesses with us this morning. I suggest that you put the question and the problem would be solved.

**Le président:** Très bien. Si tel est votre désir, nous allons passer au vote. Une motion a été proposée demandant que le premier ministre soit invité à témoigner devant ce Comité. Tous ceux en faveur de cette motion sont priés de lever leur main.

La motion est rejetée.

[Text]

**Mr. Atkey:** Mr. Chairman, I have a brief point of order. They were all Committee members, were they?

**The Chairman:** Yes.

**Mr. Atkey:** Mr. Chairman, my comment relates to the receipt of written briefs in advance of the hearings. There may have been particular circumstances that prevented the Government of Manitoba from making its brief available in advance of today's submission, but it is my understanding that the Consumers' Association of Canada, which is to appear at eleven o'clock, presented its brief here yesterday morning, or at least in the afternoon. I received my copy in my office this morning at about nine o'clock. I think, in fairness to the Consumers' Association of Canada, it would have assisted and facilitated our proceedings this morning if we had had this in advance; it would have permitted more intelligent questioning than might otherwise be the case. I wonder if we might arrange for a better distribution system? It may not have been the fault of the Clerks, but my information is that this was delivered yesterday.

**The Chairman:** My information from the Clerk is that it came in at 4.30 p.m. and was distributed as quickly as could be. But your point is well taken. I am going to suggest to the Clerks that they contact the witnesses who are to appear before us to endeavour to have their briefs in, hopefully four or five days in advance, so have an opportunity to discuss them. They are to be treated as confidential until the witnesses appear. I think your point is well taken. I shall stress that.

**Mr. Whittaker:** Mr. Chairman, maybe we ought to advise the Clerks to use the messenger service rather than the mail service to distribute these briefs.

**The Chairman:** Our witnesses this morning are Mr. W. P. Janssen who is the Director, Planning Secretariat of the Manitoba Department of Agriculture, and Mrs. L. Good, Planning and Research Analyst, Planning and Priorities Committee of the Cabinet for the Government of Manitoba. Mr. Janssen, I believe you would like to start.

**Mr. W. P. Janssen (Director, Planning Secretariat, Manitoba Department of Agriculture):** Thank you, Mr. Chairman. I apologize to the Committee for not having our brief presented in advance of this hearing. However, we had only ten days' notice of when we were to appear, and the time was too short. I wish especially to apologize to the French-speaking members of the Committee since we did not have time to have the brief translated into the French language. I wish also to indicate to you, Mr. Chairman and to the Committee, that Mr. Uskiw regrets that he could not appear personally. With the opening of the session only two days away, it was impossible for him to leave Winnipeg.

The topic of food prices has been the subject of inquiries by provincial and federal governments with almost monotonous regularity. In comparison little attention has been devoted to prices of goods and services other than foods, such as housing, transportation, health and personal care. This is rather extraordinary, in view of the fact that a very large majority of consumers during the last few decades have been spending a declining share of their

[Interpretation]

**M. Atkey:** Monsieur le président, j'invoque le Règlement. Tous les votants étaient des membres du Comité, n'est-ce pas?

**Le président:** Oui.

**M. Atkey:** Monsieur le président, mon intervention a trait à la distribution des mémoires écrits avant l'audition. Certaines circonstances particulières ont peut-être empêché le gouvernement du Manitoba de mettre à notre disposition son mémoire avant l'audience d'aujourd'hui, mais je crois savoir que l'Association des consommateurs du Canada dont les représentants doivent comparaître à 11 heures a soumis son mémoire hier matin ou, au plus tard, hier après-midi. Je n'en ai reçu un exemplaire que ce matin vers 9 heures. Je pense que si nous l'avions reçu plus tôt, cela nous aurait aidé et facilité le déroulement de notre séance de ce matin et nous aurait permis de poser des questions plus intelligentes. Est-ce qu'il ne serait pas possible de mettre au point un meilleur système de distribution? Ce n'est peut-être pas la faute des greffiers, mais j'ai appris que ce mémoire avait déjà été remis hier.

**Le président:** Le greffier me dit que ce mémoire est parvenu hier à 16 h. 30 et a été distribué aussi rapidement que possible. Je prends toutefois bonne note de votre intervention. Je vais suggérer de nouveau au greffier de prendre contact avec les témoins afin de leur demander de nous remettre leur mémoire quatre ou cinq jours à l'avance de façon à ce que nous puissions les étudier. Les mémoires seront considérés comme confidentiels jusqu'au moment de la comparution des témoins. Je prends bonne note de votre intervention et tout le possible sera fait pour remédier à cette situation.

**M. Whittaker:** Monsieur le président, peut-être les greffiers devraient-ils faire appel au service de messagers pour distribuer ces documents plutôt que de les expédier par la poste.

**Le président:** Nos témoins de ce matin sont M. W. P. Janssen, directeur du Secrétariat de la planification du ministère de l'Agriculture du Manitoba, et M<sup>me</sup> L. Good, analyste en recherche et planification, Comité du cabinet sur les priorités et la planification du gouvernement du Manitoba. Monsieur Janssen, je crois que c'est vous qui voulez commencer.

**M. W. P. Janssen (directeur du Secrétariat de la planification, ministère de l'Agriculture du Manitoba):** Je vous remercie, monsieur le président. Je m'excuse auprès des membres du Comité pour n'avoir pas pu leur distribuer notre mémoire en avance. Toutefois, nous n'avons reçu l'avis de convocation il y a dix jours seulement et nous avons manqué de temps. Je tiens à m'excuser tout particulièrement auprès des députés francophones car nous n'avons pas eu le temps de faire traduire notre mémoire en français. Je dois également vous transmettre les excuses de M. Uskiw qui ne peut malheureusement comparaître personnellement. La session du Parlement devant s'ouvrir dans deux jours, il a été impossible de quitter Winnipeg.

Le problème des prix alimentaires a fait l'objet d'enquêtes de la part des gouvernements provincial et fédéral avec une régularité presque monotone. On a accordé comparativement peu d'attention au prix des autres biens et services, tels que le logement, les transports, la santé et l'hygiène. Cela paraît surprenant si l'on songe que la majorité des consommateurs dépensent une proportion de leurs revenus qui ne cesse de décliner, depuis des décennies, en



## [Texte]

income on food, in contrast to income shares devoted to housing, transportation, health care, recreation and entertainment.

There may be several reasons for this apparently unwarranted preoccupation with food prices. One of them may be found in the nature of household budgeting. Shopping for food is done by cash on a daily or weekly basis.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mr. Chairman, may I ask for a little order, please, so that the witness may be heard?

**The Chairman:** Yes. We should like to hear the witness, please.

**An hon. member:** Sorry, Mr. Chairman.

**Mr. Janssen:** In contrast, shopping for housing, utilities, transportation, clothing, health care, and many forms of recreation is done much less frequently, but is almost invariably paid for in monthly instalments. Because of their regularity these expenditures are taken out of the pay cheques first, and the housewife has to make do with whatever cash is left.

The results are two-fold. First, expenditures on food have in practice become part of residual or discretionary spending, while conceptually and in attitude we still consider food as a basic need and assume that food expenditures have priority in the budget. Secondly, because food is bought by cash, and cash is the residual spending power of the household, and because shopping for food is done frequently, the housewife tends to be conscious of changes in food prices. This consciousness is occasionally transmitted to the political scene.

• 1000

While this may explain the interest of governments in food prices, it does not, by itself, prove that the level of food prices in Canada causes reason for concern.

The question whether food prices are high can be answered in both the affirmative and the negative.

1. Food prices are high in relation to last year, two years ago or 10 years ago.

2. Food prices are high in relation to the incomes of pensioners, widows, welfare recipients, large families, and people on minimum wage.

3. Food prices are high in relation to prices for food products received by farmers.

4. Food prices are not high in relation to food prices in other Western countries, although there are some exceptions.

5. Food prices are not high in relation to wages and salaries earned by the vast majority of nonagricultural workers in Canada.

Witnesses for Statistics Canada and the Canada Department of Agriculture have provided your Committee with sufficient statistical data to validate these five statements. In a sense, however, statements such as these beg the real issues:

## [Interprétation]

nourriture, alors que la part du logement, du transport, de la santé et des loisirs augmente en proportion.

Il y a plusieurs raisons à la préoccupation apparemment injustifiée concernant les prix alimentaires. L'une de celles-ci tient peut-être à la façon dont les ménages dépensent leur budget-nourriture. On achète les denrées, soit une fois par jour soit une fois par semaine, et on les paie en espèces.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Monsieur le président, j'aimerais un peu de silence pour que nous puissions entendre le témoin.

**Le président:** Oui. Nous aimerions bien entendre le témoin, s'il vous plaît.

**Une voix:** Excusez-moi, monsieur le président.

**M. Janssen:** Par contre, les dépenses pour le logement, les transports, les vêtements, la santé et de nombreuses formes de loisirs ont lieu beaucoup moins fréquemment et prennent presque invariablement la forme de mensualités. En raison de leur caractère régulier, ces dépenses sont faites au début du mois et la ménagère doit se débrouiller avec ce qui reste du salaire.

Il en résulte deux conséquences. Tout d'abord, les dépenses en nourriture revêtent en pratique un aspect résiduel, c'est-à-dire qu'on y affecte le superflu, alors que, sur le plan des principes, nous considérons toujours la nourriture comme un besoin fondamental et assumons que les dépenses en nourriture ont la priorité dans le budget des ménages. En second lieu, étant donné que la nourriture est payée en espèce et que les espèces constituent le budget résiduel du ménage et aussi parce que les achats de nourriture sont très fréquents, la ménagère tend

à s'apercevoir bien plus de l'augmentation des prix. De temps à autre, la préoccupation au sujet des prix alimentaires qui s'ensuit donne lieu à des remous politiques.

Bien que cela explique très bien l'intérêt que les gouvernements portent aux prix alimentaires, cela ne prouve pas en soi que les prix alimentaires au Canada soient trop élevés.

On peut répondre aussi bien par oui que par non à la question de savoir si les prix alimentaires sont trop élevés.

Ils sont élevés en comparaison de ce qu'ils étaient l'année dernière, il y a deux ans ou il y a dix ans.

Ils sont élevés par comparaison aux revenus des retraités, des veuves, des assistés sociaux, des familles nombreuses et de ceux qui touchent le salaire minimum.

Ils sont élevés en comparaison des prix que reçoivent les agriculteurs pour leurs produits.

Les prix alimentaires ne sont pas élevés en comparaison aux autres pays occidentaux, bien qu'il y ait certaines exceptions.

Les prix alimentaires ne sont pas élevés compte tenu du niveau de la grande majorité des salaires dans les secteurs non agricoles de l'économie du Canada.

Des représentants de Statistique Canada et du ministère de l'Agriculture du Canada vous ont fourni suffisamment de chiffres à l'appui de ces cinq énoncés. Cependant, dans un certain sens, des affirmations telles que celles-ci évitent le problème fondamental:

## [Text]

A. If food prices cause hardships for people on low and fixed incomes, is it sufficient periodically to increase social allowances by the percentage point increase in the Consumer Price Index;

B. Is it sufficient to explain the wide and ever-growing margin between the prices farmers receive for their products and what consumers pay with the observation that consumer preference has shifted towards further processed, more elaborately packed, pre-cooked, frozen, convenience food items? Furthermore, must we accept as inevitable and incorrigible the more wasteful aspects of retailing, packaging and advertising practices?

C. If one accepts conclusions (4) and (5) that food prices in Canada are not high in relation to other countries and in relation to the incomes of the majority of Canadians, is that sufficient reason to conclude that there basically is little or nothing wrong with our food production and distribution system? Is it sufficient reason to "let things ride" and take no action, as has been the case with previous inquiries?

The answer to the above questions depends upon the view one holds on what a national food policy should be. Some people might even ask whether Canada should have a food policy at all.

It has often been said, Mr. Chairman, that Canada has always had a cheap food policy. That observation is true and false in equal measure. It is true to the extent that, from the earliest days, Canadian governments have carried on with a multiplicity of programs aimed at assisting farmers to become more efficient in production. Thus Canadian governments have tended to encourage a high level of output of raw food products. To say that Canada has a cheap food policy is false to the extent that food production is not completed until the final consumer buys the food item, and to the extent that in this country people and companies engaged in the processing and distribution of food have been permitted complete liberty to wield their economic power to influence food prices. Farmers are therefore justified in saying that Canada has had a cheap food policy that has worked to their disadvantage by encouraging output while denying them price guarantees and effective power in the marketplace. From the consumers' point of view, it would be more correct to say that Canada has had no particular food policy at all.

For example, based on the observation that wheat prices in 1970 were, if anything, lower than in 1950, farmers had some justification for saying that Canada had a cheap food policy, since in their view they were expected to produce wheat at the same or a lower price in 1970 than in 1950. Consumers, on the other hand, could argue that the doubling of the bread price that took place during the period did not exactly reflect a cheap food policy. Also, bread is one example where the common explanation that food prices increase so sharply because consumers demand ever more packaging and services breaks down. While today sliced and wrapped bread accounts for the bulk of sales, the fresh, old style or "homemade" style bread now commands a premium over the sliced variety in most supermarkets.

• 1005

Pork is another food item which has undergone very little change in processing, packaging, or other services

## [Interpretation]

A. Si le niveau des prix alimentaires cause des difficultés à ceux qui ont des revenus faibles ou fixes, suffit-il d'augmenter périodiquement les allocations sociales dans une même proportion que l'augmentation de l'indice des prix à la consommation;

B. La constatation que les consommateurs préfèrent de plus en plus des produits davantage conditionnés, mieux emballés, les pré-cuisinés et congelés suffit-elle à expliquer l'écart croissant entre les prix à la consommation et les prix à la production? Devons-nous accepter comme inévitable le gaspillage qu'entraînent certains procédés de commercialisation, d'emballage et de publicité?

C. Si l'on accepte les énoncés (4) et (5), à savoir que les prix alimentaires au Canada ne sont pas élevés par comparaison à ceux des autres pays et par comparaison aux revenus de la majorité des Canadiens, est-ce suffisant pour conclure que notre système de production agricole et de distribution est parfait? Est-ce suffisant pour refuser de prendre aucune mesure et de laisser les choses aller à leur gré, comme il en ressort des enquêtes précédentes?

La réponse aux questions ci-dessus dépend de la conception que l'on a d'une politique nationale en matière de denrées alimentaires. Certains se demandent même si une telle politique est nécessaire.

On a souvent dit, monsieur le président, que le Canada avait toujours cherché à rendre les denrées alimentaires aussi avantageuses que possible. Cette affirmation est à la fois vraie et fausse. Elle est vraie dans la mesure où, dès les premiers jours, les gouvernements canadiens ont toujours adopté une quantité de programmes destinés à rationaliser la production agricole. De ce fait, les gouvernements canadiens ont encouragé une importante production de produits alimentaires brute. Cette affirmation est fausse, dans la mesure où le processus de production alimentaire porte jusqu'à l'étape de la consommation et dans la mesure où, dans notre pays, les entreprises spécialisées dans le conditionnement et la distribution des denrées ont toujours bénéficié d'une complète liberté qui leur a permis de se servir de leur pouvoir économique pour gonfler les prix. Les agriculteurs ont donc raison lorsqu'ils disent que la politique de prix avantageux des gouvernements successifs a été à leur désavantage puisqu'elle encourageait une production accrue tout en leur refusant des prix équitables et toute influence efficace sur le marché. Du point de vue des consommateurs, il serait plus exact de dire que le Canada n'a jamais eu de politique définie en matière de produits alimentaires.

Par exemple, si l'on songe que le prix du blé était plus bas en 1970 qu'en 1950, les agriculteurs ont raison lorsqu'ils disent que le Canada poursuit une politique de prix avantageux puisque, de leur point de vue, on leur demande de produire du blé au même prix ou à un prix inférieur qu'en 1950. De leur côté, les consommateurs pourraient avancer que la multiplication par deux du prix du pain qui est intervenue pendant le même temps ne traduit pas exactement une telle volonté du gouvernement. De même, le pain est un exemple où l'explication courante selon laquelle les prix alimentaires augmentent si rapidement parce que les consommateurs exigent des emballa-

ges et des services de plus en plus perfectionnés ne résiste pas. Tandis qu'aujourd'hui le pain tranché et emballé est



## [Texte]

that are often blamed as the major contributors to cost increases. Yet there are few food items for which the "marketing bill" has risen more dramatically than for pork. One glance at what has happened to the margins taken by the processors will illustrate the point. In 1961 the average producer price in Winnipeg for grade A hogs was \$25.85 per hundred-weight; the average wholesale price for fresh pork loin was \$47.80 per hundredweight; the spread between the two was 22 cents per pound. In 1972, the average spread between the producer price for dressed pork and the wholesale price for pork loins had grown to 39 cents per pound. In the week ending February 9, 1973, the spread was 52 cents per pound. Processors' margins on other major pork cuts have increased in a similar manner, as you can see from the table.

We may summarize our conclusions as follows:

1. Government farm policies have tended to increase output. Together with excessive competition among farmers this has led to low prices for farm products and unacceptably low farm incomes during most of the post-war period.
2. Government has relied on competition as a regulator of food prices. Competition among processors, wholesalers and retailers is, however, not the free competition one learns from textbooks in economic theory; there is no market place with an automatic price setting mechanism governed by the "law of supply and demand". Previous parliamentary inquiries, the Batten royal commission, and our own everyday experience have made it abundantly clear that firms in the food processing and distribution system have and use discretionary power. Moreover, the market place is not neutral. Chains may decide to "lose" money on beef and "make" money on pork, thus subjecting both consumers and producers to discriminatory practices. Above all, the type of competition waged by supermarkets is wasteful and cost-increasing. To the extent therefore that governments have relied on competition to keep costs and prices of food items down the expectations have not materialized. If governments indeed had a cheap food policy the policy has not been successful.

We have observed earlier that the answers to the many questions surrounding food prices depend upon the view one holds on food policy. Based upon past experience it may be said that government policy for food has not been different from government policy respecting other consumer products. Whether food should be treated in a different manner is, in the final analysis, a matter of choice for the Canadian people and their governments. As a nation we are free to establish our own priorities.

The notion that cheap food is a good thing from the standpoint of national welfare should not be accepted as an unqualified truth. In the first place there is no reason whatever to assume that a nation that spends 20 per cent of its income on food and 30 per cent of its income on shelter is better off than a nation that spends 30 per cent on food and 20 per cent on shelter. In other words, policies aimed at reducing mortgage interest rates, urban land prices, the cost of building materials, and policies that would minimize the need for residential property taxes might do more to improve the general welfare of Canada's people than policies aimed at keeping down the price of food. In the second place, cheap food at the expense of farmers, that results in the bankruptcy of what are technically efficient farm operators, cheap food that results in

## [Interprétation]

celui qui est le plus vendu, le pain frais, «campagnard», coûte plus cher que le pain tranché dans la plupart des supermarchés.

Le porc est un autre produit qui n'a connu que très peu de changement en ce qui concerne le conditionnement, l'emballage et les autres services que l'on incrimine souvent comme étant les principaux responsables de l'augmentation des prix. Pourtant, peu d'articles ont connu une augmentation de prix aussi rapide que le porc. Un rapide coup d'œil à l'évolution des marges bénéficiaires perçues par les conditionneurs illustre bien ce que j'avance. En 1961, le prix moyen de la production à Winnipeg pour les porcs de qualité A était de \$25.85 les cent livres; le prix moyen de gros des côtes de porc frais était de \$47.80 les cent livres; la différence entre les prix aux deux niveaux était de 22c. la livre. En 1972, l'écart moyen entre le prix du porc apprêté à la production et à la vente en gros pour les côtes était passé à 39c. la livre. Pour la semaine se terminant le 9 février 1973, cet écart était passé à 52c. la livre. La marge bénéficiaire des intermédiaires pour d'autres variétés de viandes et de porcs a augmenté de façon analogue, comme il ressort du tableau ci-joint.

Nous pouvons résumer nos conclusions comme suit:

1. Les politiques agricoles gouvernementales ont eu tendance à augmenter la production. Ajouté à une concurrence excessive entre agriculteurs, cela a entraîné des prix à la production faible et des revenus d'un niveau inacceptable pour les agriculteurs durant la plus grande partie de la période d'après-guerre.
2. Le gouvernement a fait confiance au système de la concurrence pour régir le niveau des prix alimentaires. La concurrence entre les conditionneurs, les grossistes et les détaillants est différente, toutefois, de la libre concurrence dont parlent les manuels de science économique; il n'existe pas de marché où fonctionne un mécanisme régulateur des prix automatique en fonction de l'offre et de la demande. Les enquêtes parlementaires précédentes, la Commission royale Batten, ainsi que l'expérience de tous les jours montrent à l'évidence que les entreprises de conditionnement et de distribution des denrées alimentaires possèdent un pouvoir discrétionnaire. Bien plus, le marché n'est pas neutre. Certaines chaînes alimentaires peuvent décider de «sacrifier» le bœuf et de faire des profits sur le porc, ce qui constitue une pratique discriminatoire aussi bien pour le consommateur que pour le producteur. Par-dessus tout, la concurrence que se livrent les supermarchés entraîne des gaspillages et augmente les coûts. Dans la mesure où les gouvernements ont fait confiance au système de la concurrence pour maintenir les prix alimentaires à un faible niveau, ils se sont trompés. Si les gouvernements poursuivaient effectivement une politique de prix alimentaires faibles, cette politique a échoué.

Nous avons remarqué précédemment que les réponses à la multitude de questions portant sur les prix alimentaires dépendent de la conception que chacun se fait de la politique alimentaire. À la lumière de l'expérience passée, on peut dire que la politique gouvernementale en matière de produits alimentaires n'est pas différente de celle adoptée en ce qui concerne les autres produits de consommation. En dernière analyse, c'est à la population canadienne et à ses gouvernements qu'il appartient de décider s'il faut réserver une place à part aux produits alimentaires. En tant que pays souverain, nous sommes libres de décider nos propres priorités.

## [Text]

rural depopulation and a grossly imbalanced distribution of population between rural and urban areas is unjustly obtained and, in fact, expensively bought. The welfare of the nation is ill-served by a cheap food policy of that kind.

The basic question remains. What do we want from our farm and food industry? An abundance of high quality foods at the lowest possible cost consistent with equitable treatment of farmers and workers in the food industry?

It is obvious that the present structure, conduct, and performance of the food industry is incapable of meeting that goal. The aims and objectives of the firms in the food processing and retailing industry are totally inconsistent with that policy objective. Moreover, the situation will get worse. It is a common goal of the federal and provincial governments to raise farm incomes. Raising farm incomes involves the raising of prices for farm products which, if experience is any guide, will cause further exaggerated increases in food prices at the processor and retail level.

• 1010

It follows that if Canada adopts a cheap food policy as a goal, i.e. a policy that would assure an abundance of high quality foods at the lowest possible cost consistent with equitable treatment of all participants in the food industry, we must set ourselves the task of gradually transforming the aims and structure of the food industry in Canada. It would involve the extension of the concept of orderly marketing from the farm to the consumer. It would involve the application of some marketing regulations to processors and retailers. It would probably involve regulations with respect to packaging, labelling, and advertising. It would require the willingness of federal and provincial governments to move in that direction. The Government of Manitoba is prepared to examine with the Government of Canada all methods that will help assure Canadians of an abundance of foods at reasonable prices. The instruments of producer marketing boards, provincial supervisory boards, and the National Marketing Council provide Canada with a unique set of institutions to serve these purposes.

The Government of Manitoba should also make its position clear with respect to interim or temporary measures. In his statement to the federal-provincial conference of Ministers of Finance Premier Schreyer said:

## [Interpretation]

Le concept que des produits alimentaires peu onéreux sont une bonne chose du point de vue du bien-être national ne peut pas être accepté sans nuances. En premier lieu, il n'y a aucune raison de supposer qu'un pays qui dépense 20 p. 100 de son revenu pour la nourriture et 30 p. 100 pour le logement est avantagé par rapport à celui qui dépense 30 p. 100 pour la nourriture et 20 p. 100 pour le logement. En d'autres termes, il se peut que les politiques visant à réduire les taux d'intérêt sur les hypothèques, le prix des terrains urbains, le coût des matériaux de construction et les impôts fonciers contribueraient davantage au bien-être de la population que des mesures visant à limiter le prix des denrées alimentaires. En second lieu, si on limite le niveau des prix alimentaires aux dépens des agriculteurs, on accule à la faillite des exploitations pourtant rentables, on suscite l'exode rural et on introduit un déséquilibre entre la population rurale et urbaine ce qui, en fin de compte, représente un prix très élevé à payer. Ce n'est

pas une politique alimentaire de ce genre qui servira les intérêts du pays.

La question fondamentale demeure, à savoir qu'attendons-nous de notre agriculture et de notre industrie alimentaire? Une grande quantité de denrées de haute qualité au plus bas prix possible, tout en réservant un sort équitable aux agriculteurs et aux travailleurs de l'industrie alimentaire?

Il est évident que la structure, les méthodes et les résultats actuels de l'industrie alimentaire ne permettent pas de remplir cet objectif. Les buts des entreprises du secteur de la transformation alimentaire et de la commercialisation de détail vont totalement à l'encontre de cet objectif politique. Bien plus, la situation va empirer. L'objectif commun des gouvernements fédéral et provinciaux est d'augmenter les revenus des agriculteurs. Augmenter les revenus des agriculteurs suppose l'augmentation des prix des produits agricoles ce qui, l'expérience le montre, entraînera des augmentations encore plus importantes des prix alimentaires au niveau du conditionnement et de la vente au détail.

Il s'ensuit que si le Canada adopte une politique de prix alimentaires faibles, c'est-à-dire une politique assurant une abondance de produits de haute qualité au plus bas prix possible tout en assurant un revenu équitable à tous les travailleurs de ce secteur de l'économie, nous devons nous fixer pour tâche de transformer graduellement la structure et les buts de l'industrie alimentaire du Canada. Cela suppose la rationalisation de la chaîne de distribution qui va du producteur au consommateur. Cela suppose la réglementation du conditionnement et de la distribution des produits alimentaires; c'est-à-dire l'adoption de règlements concernant l'emballage, l'étiquetage et la publicité. Cela suppose la volonté du gouvernement fédéral et des gouvernements provinciaux d'agir dans ce sens. Le gouvernement du Manitoba est prêt à étudier avec le gouvernement fédéral tous les moyens qui permettront d'assurer aux Canadiens une abondance de produits alimentaires à des prix raisonnables. Les instruments que sont les coopératives de producteurs, les offices de contrôle provinciaux et le Conseil national de la commercialisation donneront au Canada ainsi un ensemble d'institutions uniques pour parvenir à ce but.

Le gouvernement du Manitoba tient également à préciser sa position en ce qui concerne les mesures temporaires. Dans sa déclaration à la conférence fédérale-provinciale des ministres des Finances, le premier ministre Schreyer a dit:



## [Texte]

It is apparent that the alarming recent increases in food prices have created considerable special hardships for many people on low and fixed incomes, and have caused difficulty for the majority of Canadian families with moderate incomes as well. Thus far, all evidence points to the fact that these increases are in large part the result of excessive markups at the wholesale and retail levels. For this reason, our government would be prepared to support a plan for freezing retail food prices immediately—provided that such a plan were accompanied by measures to strengthen the income position of primary producers.

Obviously, controls would be an extreme step, and we recognize of course that they could only have a limited duration. Nevertheless, they would provide a temporary, partial solution to the problem of price increases while both federal and provincial governments formulated plans for dealing with this situation over the long term.

We would ask your Special Committee to take notice of the qualifying clauses in the Premier's statement. Controls would have to be accompanied by measures to strengthen the income positions of primary producers, and while controls were in effect federal and provincial governments would formulate plans for dealing with the situation over the long run. In other words we would not accept any measures that would deter improvements in the position of our farmers and fishermen, and temporary controls are of no use if there is no determination to come to grips with the root of the problem.

The Government of Manitoba is deeply committed to the goals of maximizing the welfare of all Manitobans, of greater equality in the distribution of income, and of providing Manitobans with a realistic option to live and work in the region of their choice. Higher and more stable incomes for farmers are a necessary condition for achieving these goals. We believe these goals can be made consistent with a national objective to provide Canadians with an abundance of high quality foods at reasonable prices.

However, if it is the decision of the Government of Canada not to formulate such a food policy, we would still have to carry through with our policies to improve the incomes of farmers. It would be incumbent upon the Government of Canada to adequately compensate people on low incomes for the higher food prices.

Whichever alternative is chosen there are some measures that might be taken immediately to improve consumer information:

1. Statistics Canada should undertake to publish weekly food price charts with farm, wholesale, and retail prices for major food items, with comments on markups that seem out of line with known costs.
2. The Canada Department of Agriculture recently changed the format of reporting wholesale prices for meat. The new format is less adequate than the old one. Moreover, our experience in Winnipeg has shown that the prices reported are not accurate. The prices reported by the Canada Department of Agriculture may refer to meat sold to eastern Canada while packers may be charging a higher price in the Winnipeg market. If this is the case the Canada Department of Agriculture should publish both sets of prices, and make the list more comprehensive.

Thank you, Mr. Chairman.

## [Interprétation]

Il est clair que l'augmentation alarmante des prix alimentaires impose des difficultés considérables à une nombreuse catégorie de personnes à revenu faible ou fixe ainsi qu'à la grande majorité des familles canadiennes à revenu modéré. Jusqu'à présent, tout indique que ce renchérissement est dû dans une large mesure à des augmentations abusives au niveau de la vente en gros et au détail. Pour cette raison, notre gouvernement est prêt à appuyer un gel immédiat des prix alimentaires de détail pourvu qu'une telle mesure soit accompagnée par des dispositions visant à renforcer le revenu des producteurs.

De toute évidence, le contrôle des prix serait une mesure extrême et nous sommes conscients que sa durée ne peut être que limitée. Néanmoins, cette mesure constituerait une solution partielle temporaire au problème de l'augmentation des prix en attendant que le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux mettent au point des plans pour régler ce problème à long terme.

Je tiens à attirer l'attention du comité spécial sur le caractère nuancé de la déclaration du premier ministre. Le contrôle des prix devrait être accompagné de mesures destinées à améliorer les revenus de producteurs et pendant la période d'application de ce contrôle, le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux devraient mettre au point un plan pour régler cette situation à long terme. En d'autres mots, nous refuserions toute mesure qui ne permettant pas en même temps d'améliorer la situation des agriculteurs et des pêcheurs et nous estimons qu'un contrôle temporaire ne servirait à rien si l'on n'est pas déterminé à s'attaquer à la racine du problème.

Le gouvernement du Manitoba souhaite ardemment le bien-être de tous ces administrés, une plus grande équité dans la distribution des revenus et de permettre à tous les Manitobains de vivre et de travailler dans la région de leur choix. Pour réaliser ces objectifs, les revenus agricoles plus élevés et plus stables sont une condition nécessaire. Nous croyons que ces objectifs sont compatibles avec l'objectif national qui consiste à fournir à tous les Canadiens des produits alimentaires abondants à des prix raisonnables.

Toutefois, si le gouvernement du Canada ne se décidait pas en faveur d'une telle politique, il nous incomberait malgré tout de prendre des mesures pour améliorer le revenu des agriculteurs. Il appartiendrait alors au gouvernement du Canada de compenser l'augmentation des prix alimentaires par des prestations plus importantes accordées aux pauvres.

Quelle que soit la solution choisie, on peut prendre des mesures immédiates pour mieux informer les consommateurs:

1. Statistique Canada devrait publier chaque semaine des listes de prix pour les principaux produits alimentaires, indiquant le prix à la production, au niveau de la vente en gros et au niveau de la vente au détail, en attirant l'attention sur les augmentations qui semblent injustifiées.
2. Le ministère fédéral de l'Agriculture a modifié récemment la présentation de ses rapports sur le prix de gros de la viande. La nouvelle présentation est moins claire que l'ancienne. De plus, notre expérience à Winnipeg montre que les prix indiqués ne sont pas exacts. Les prix indiqués par le ministère de l'Agriculture portent peut-

être sur la viande vendue dans l'est du Canada, tandis

[Text]

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Janssen. It is a very complete brief and fulfils two of our wishes; one, that you make your own point, and then, that you make some comment on how the government might lower food prices.

Mr. Murta, you are first on the list.

**Mr. Murta:** Thank you, Mr. Chairman.

Mr. Janssen, at first glance, your brief seems to indicate that the provincial government's point of view is that consumers do not necessarily want the competition that the supermarkets are now supplying. At least, I gathered this from your comment on page 6 where you say:

Above all, the type of competition waged by supermarkets is wasteful and cost-increasing.

Is the position of the provincial government in Manitoba that you would like to eliminate this competition? Could you explain exactly what your meaning insofar as this statement is concerned?

**Mr. Janssen:** Mr. Murta, your question really refers to the concept of competition. Would we want to eliminate competition? You know, if there were adequate competition, there would be no need for an inquiry into food prices.

Former inquiries that have been held by parliamentary committees—by the joint Senate-House of Commons committee on inflation, by the Batten Royal Commission in the prairie provinces, by the inquiry into the spread between farm and retail prices in 1958, 1959 and 1969, and numerous other inquiries—have shown that competition at the retail and wholesale levels is not price competition, and your Committee deals with food prices. It is competition waged on advertising, waged on labelling, waged on attracting people into supermarkets. This is what I mean when I say it is a wasteful type of competition, and this point has been proven over and over again.

**Mr. Murta:** You say it is a wasteful type of competition but the facts are that this is the kind of competition that does now exist in the marketplace. Is this true?

**Mr. Janssen:** This is the point we are making.

**Mr. Murta:** Right.

I would like to continue. You say on page 8:

Thus far, all evidence points to the fact that these increases are in large part the result of excessive mark-ups at the wholesale and retail levels.

Do you have statistics and figures with you to support some of the claims you have made?

[Interpretation]

que la marge bénéficiaire au niveau de l'emballage est peut-être plus élevée à Winnipeg. Si cela est le cas, le ministère fédéral de l'Agriculture devrait publier les deux ensembles de prix et dresser des listes plus complètes.

Je vous remercie, monsieur le président.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Janssen. Votre mémoire est très complet et il répond à deux de nos vœux: le premier, que vous présentiez votre point de vue, le second, que vous expliquiez comment, à votre avis, le gouvernement pourrait faire diminuer les prix des aliments.

Monsieur Murta, votre nom est le premier de ma liste.

**M. Murta:** Merci, monsieur le président.

Monsieur Janssen, votre mémoire semble mentionner de prime abord que, de l'avis du gouvernement provincial, les consommateurs ne tiennent pas nécessairement à la concurrence que présentent actuellement les supermarchés. C'est du moins ce que j'ai cru comprendre de vos observations lorsque vous dites, à la page 6:

Et enfin, le genre de concurrence présentée par les supermarchés est inutile et contribue à accroître les prix.

Souhaitez-vous donc que le gouvernement du Manitoba prenne position afin d'éliminer cette concurrence? Pouvez-vous expliquer exactement ce que vous voulez dire à cet endroit?

**M. Janssen:** Monsieur Murta, votre question en fait vise le concept de la concurrence. Si nous voulons éliminer la concurrence? Comme vous le savez, si la concurrence était appropriée, il ne serait pas nécessaire de mener une enquête sur le prix des aliments.

Les enquêtes précédentes qui ont été effectuées par des comités parlementaires—par le Comité mixte du Sénat et de la Chambre sur l'inflation, par la Commission royale d'enquête Batten dans les provinces des Prairies, l'enquête relative à la marge entre les prix de revient et de vente des produits agricoles effectuées en 1958, 1959 et 1960 et bien d'autres enquêtes encore—ont montré que la concurrence au niveau de la vente en détail et en gros n'était pas à proprement parler une concurrence portant sur les prix alors que votre Comité traite tout particulièrement du prix des aliments. Il s'agit d'une concurrence orientée vers la publicité et l'étiquetage et ayant pour but de pousser le consommateur à acheter dans les supermarchés. Voilà où je veux en venir lorsque je dis qu'il s'agit d'une concurrence inutile et l'argument s'est trouvé corroboré bien des fois.

**M. Murta:** Vous dites qu'il s'agit d'une concurrence inutile mais les faits montrent néanmoins que c'est ce type de concurrence qui existe à l'heure actuelle sur le marché, Est-ce exact?

**M. Janssen:** C'est ce que nous voulions démontrer.

**M. Murta:** D'accord.

J'aimerais poursuivre. Vous dites à la page 8:

Tout tend donc à prouver que ces augmentations sont en grande partie le résultat d'augmentations excessives au niveau de la vente en gros et en détail.

Avez-vous des statistiques et des chiffres à l'appui de ce que vous avancez?



## [Texte]

**Mr. Janssen:** Yes, right in the brief itself. If you are looking for it, it is on page 5, Mr. Murta. The item is pork, which, as far as quality, method of packaging or selling to the retailers has undergone no material changes in the past 10 or 12 years. Just look at what has happened to the mark-ups between dressed pork and pork loin: from 22 cents in 1961 to 52 cents in 1973! This is a mark-up: this is not a change in price. It is a change in mark-up by the meat packers in Winnipeg, and we are talking here about 150 per cent change in margin alone. This is why we speak of excessive mark-ups.

**Mr. Murta:** Right. But what are some of the factors that go into that mark-up, as far as you are concerned? Would you talk about the terrific increase in wages that have accumulated? Does the fact that the consumer is possibly willing to buy this kind of product—?

**Mr. Janssen:** Mr. Murta, you will see, from the second column headed "1972" that the mark-up on fresh pork loin was 39 cents in Winnipeg. In February of 1973, five weeks later, it was 52 cents. I think that answers your question. I doubt whether that is a cost increase to Canada Packers.

• 1020

**Mr. Murta:** You are also talking, I suppose, of the best of both worlds here? I am wonder how, in your opinion or in the opinion of the government, it can be done? You are talking about, and I suppose this is one of the main reasons the Committee is sitting, whether or not we have a price freeze on food at the retail level, is how to avoid the transfer of a freeze back to the producer. I think we are all very concerned about this. I should like you to comment a little more fully on your ideas as to how this possibly would be done because it is . . .

**Mr. Janssen:** We have given some indication at the bottom of page 7 and at the top of page 8. I have reservations with respect to a price freeze. I outlined two: one, it should of necessity be temporary; two, it should be accompanied by guarantees to primary producers. It should only be used if there is the determination to work on the problem in the long run, to work towards a solution.

We do not think it can be done, let us say, through a section of the Department of Consumer Affairs. The food industry is a very dynamic industry, whether the producer or at the retail level. The instruments that we have available, and the authority under the various pieces of legislation of the provinces, point to using the existing natural products marketing legislation in the provinces. Thus producer boards—the supervisory boards which are public interest boards—together with the National Marketing Council, if this is the wish of the Government of Canada, would police the food processing and distribution system to keep it at one and the same time dynamic and with margins within reason.

This is really the decision we are faced with: what do we want of our food industry? Is it just another industry like all others? Then it simply becomes a matter, say, for farmers or for governments to protect the incomes of farmers or to give them the means to protect themselves.

This is one decision. If we are interested in low food prices and quality supply and minimizing the wasteful

## [Interprétation]

**M. Janssen:** Oui, le mémoire en fait état, à la page 5. Il s'agit de la viande de porc pour laquelle la qualité et les méthodes d'emballage et de vente au détaillant n'ont pas changé depuis 10 ou 12 ans. Regardez la différence de prix entre la livre de porc sur pied et celui de la longe de porc: la différence va de 22c. en 1961 à 52c. en 1973! Vous parlez d'une différence: il ne s'agit pas d'un changement de prix. Il s'agit d'un changement de la marge ajoutée par les emballeurs de Winnipeg et nous constatons ici que cette marge a subi une modification de 150 p. 100. Voilà pourquoi nous parlons de marges excessives.

**M. Murta:** D'accord. Mais quels sont certains des facteurs qui entrent en ligne de compte dans cette marge, à votre avis? Cela comprend-t-il les augmentations de salaire énormes qui se sont accumulées? Cela comprend-t-il également le fait que le consommateur est vraisemblablement plus disposé à acheter ce genre de produit . . . ?

**M. Janssen:** Monsieur Murta, vous pouvez voir dans la seconde colonne intitulée «1972» que la marge pour la longe de porc frais atteignait à Winnipeg 39c. En février 1973, cinq semaines plus tard, elle atteignait 52c. Je pense que cela répond à votre question. Je doute très fort qu'il

s'agisse du résultat d'une augmentation des coûts de production pour la société Canada Packers.

**M. Murta:** Je suppose que vous parlez également du meilleur des deux mondes? J'aimerais savoir comment, à votre avis, ou d'après l'avis du gouvernement, on peut y arriver. Je suppose que l'une des raisons principales pour laquelle le Comité siège, indépendamment du fait que nous ayons ou non un gel des prix sur les produits alimentaires au niveau du commerce de détail, est qu'il faut trouver une façon d'éviter le transfert du gel des prix au niveau du producteur. Je pense que nous nous préoccupons tous de la question. J'aimerais que vous nous donniez vos commentaires de manière un peu plus détaillée sur la façon dont on pourrait y arriver d'après vous, car . . .

**M. Janssen:** Nous en avons donné quelques-uns au bas de la page 7 et au début de la page 8. J'ai des réserves à formuler quant à un gel des prix. J'en ai fait remarquer deux. Premièrement, un gel des prix doit nécessairement être temporaire; deuxièmement, il doit s'accompagner de garanties à l'égard des producteurs du secteur primaire. Il ne faut y recourir que si l'on est déterminé à étudier le problème à longue échéance et à trouver une solution.

Nous ne pensons pas qu'on puisse y arriver en confiant la question à une section du ministère de la Consommation. L'industrie alimentaire est extrêmement dynamique tant au niveau du producteur qu'au niveau du commerce de détail. Les instruments dont nous disposons et l'autorité que nous confèrent les diverses législations provinciales reviennent à recourir aux législations provinciales actuelles relatives à la commercialisation des produits naturels. Par conséquent, les conseils de producteurs—conseils de surveillance qui sont des conseils d'intérêt public—réglementeraient de concert avec le Conseil national de commercialisation et si cela est le désir du gouvernement canadien, le système de distribution et de transformation des produits alimentaires afin qu'il reste dynamique tout en prenant des marges bénéficiaires raisonnables.

Et voilà donc la décision que nous devons prendre: que voulons-nous de notre industrie alimentaire? Cette industrie est-elle semblable à toutes les autres? A ce moment-là, il s'agit simplement pour les agriculteurs ou pour les gou-

## [Text]

aspects of the competition, then this is one route that we may take.

**Mr. Murta:** Do you foresee hog prices, for example, going up as a continuing rise—say, for the next six, seven, eight months?

**Mr. Janssen:** I do not.

**Mr. Murta:** Also a point that I am still not clear on is: you say that you would like to make sure that the primary producers will not be affected if a price freeze goes on. How can you guarantee that? If you freeze prices at one end, does not the cost have to come back eventually to the producer of product?

**Mr. Janssen:** A price freeze at any time should be a temporary measure, since in a dynamic industry you cannot freeze anything. I do not believe a price freeze could work for very long. If there were a price freeze, while the freeze lasted, there would have to be guarantees. After all, when we freeze what can be proven to be an inequitable situation, surely we must—Let us suppose we froze the price of pork as it is today at the retail level, processor level, and farm level; we actually are guaranteeing some people profits for the period of the freeze. If you froze them only at the retail level the retailers would put pressure on the wholesalers to lower their prices, and the wholesalers would put pressure on farm prices to lower them again. We would freeze the retailers into a profitable situation and the farmers into a very bad one. We should never accept that kind of freeze.

**Mr. Murta:** Can you do the kind of thing you are talking about without establishing some kind of controls on imports, then, of hogs coming in from the United States? For example, Manitoba produces about one per cent of the hogs in North America. You cannot talk about yourself in isolation in that case. Are you not looking at a myriad of other problems if you try to do something along this line?

• 1025

**Mr. Janssen:** Mr. Murta, as I have said, we do not think that regulation of food prices can be done through a department of consumer affairs which would tend to look at comparative prices. This month the price may be here and that month the price may be there. I do not think it can be done; you need a dynamic instrument. We would use the producer marketing board as the instrument to regulate the industry and the national products legislation. Now, that is a dynamic board; it is in business day after day, hour after hour. It works within the constraints of production in other parts of the world, south of the border, and in other provinces. It knows its constraints very well and within those constraints it can maximize the income of producers. We do have the powers under this legislation to put restrictions on margins taken by processors. We do have the power, if we wish to use it, to regulate packaging or advertising. Whether we use the power or not really

## [Interpretation]

vernements de protéger les revenus des cultivateurs ou de donner à ces derniers la possibilité de se protéger eux-mêmes.

Voilà la première décision. Si nous voulons que les prix alimentaires restent bas, et que la qualité des produits affaires soit élevée, si nous voulons réduire au minimum le gaspillage auquel donne lieu la concurrence, c'est l'une des directions que nous pouvons prendre.

**M. Murta:** Pensez-vous que le prix des porcs, par exemple, continuera à augmenter pendant les six ou huit prochains mois?

**M. Janssen:** Non.

**M. Murta:** Il y a une autre question qui n'est pas encore claire pour moi. Vous dites que vous aimeriez être sûrs que les producteurs du secteur primaire ne seront pas touchés par un gel des prix éventuels. Comment pouvez-vous le garantir? Si vous gelez les prix à la consommation, n'y aura-t-il pas en fin de compte une répercussion pour le producteur lui-même?

**M. Janssen:** Un gel des prix doit toujours être une mesure temporaire puisqu'on ne peut rien geler dans le cadre d'une industrie dynamique. Je ne pense pas qu'un gel des prix soit efficace très longtemps. Si nous en arrivions à geler les prix, pendant toute la durée d'application de cette mesure, des garanties seraient nécessaires. Après tout, un gel reflète toujours une situation injuste et nous devons certainement—supposons par exemple un gel du prix du porc tel que nous le connaissons actuellement au niveau du détaillant, du transformateur et de l'agriculteur. En fait, nos garanties sont à certaines personnes un certain bénéfice pour toute la période d'application de la mesure. Si on ne gèle le prix du porc qu'au niveau du prix de détail, les détaillants feront pression sur les grossistes afin que ces derniers baissent leurs prix, ceux-ci à leur tour feraient pression sur les agriculteurs pour obtenir également une baisse. En fait le gel reviendrait pour le détaillant à une situation profitable et une situation déplorable pour les agriculteurs. Nous ne devrions donc jamais accepter ce genre de gel.

**M. Murta:** Pensez-vous qu'on puisse y arriver sans établir un certain contrôle à l'importation, par exemple, un contrôle à l'importation des porcs américains? Prenons le cas du Manitoba qui produit environ un pourcent des porcs du continent nord-américain. On ne peut se retrancher dans ce cas de la situation globale. Mais, si vous poursuivez dans ce sens, n'allez-vous pas devoir envisager une myriade d'autres problèmes?

**M. Janssen:** Monsieur Murta, comme je l'ai déjà dit, nous ne pensons pas qu'il puisse être possible de réglementer le prix des aliments par l'entremise d'un ministère de la Consommation qui aurait surtout tendance à envisager des prix comparatifs. Les prix peuvent très bien varier d'un mois à l'autre. Je ne pense donc pas que la chose soit possible; il faut un instrument plus dynamique. Nous aurions plutôt recours à un office de commercialisation au niveau du producteur, qui permettrait de réglementer les prix industriels et de faire respecter la législation sur les produits nationaux. Voilà un office dynamique; il suit l'évolution au jour le jour, pour ne pas dire heure après heure. Il fonctionne d'après les contrats au niveau de la production dans d'autres parties du monde, au Sud de notre frontière et dans d'autres provinces. Il est au courant des contraintes et il peut donc, en en tenant compte, porter à leur maximum les revenus des producteurs. La loi nous



[Texte]

depends on the basic question: Is this the kind of food policy this country wants.

**Mr. Murta:** The powers in that board that you refer to . . .

**The Chairman:** Excuse me, Mr. Murta. I am afraid I have to go on; you are a bit beyond your time. Mr. Whicher.

**Mr. Whicher:** Mr. Chairman, the witness has said that he would consider regulating the profits of retailers. What would you regard as a fair profit?

**Mr. Janssen:** I do not think I have said that we would want to regulate the profit of a retailer.

**Mr. Whicher:** You just said it one minute ago. I listened to you.

**Mr. Janssen:** We could decide to regulate the margin.

**Mr. Whicher:** All right. What is the fair profit margin, then?

**Mr. Janssen:** I do not think you can answer that without being deeply involved in the day-to-day affairs of your business.

**Mr. Whicher:** The only reason I mentioned it is because you did. You suggested that probably we could regulate the profit of retailers.

**Mr. Janssen:** I said we had the power to do it but we could not do it tomorrow; but if we made the basic decision that low-cost food was the priority in this country we certainly could work out the system within a matter of months. This is what I am saying.

**Mr. Whicher:** Mr. Chairman, I come from a farming area that is one of the largest in Canada, and there is no one who is more interested in getting a fair price for the farmers than I am. It seems to me you have taken a very one-sided view in your brief. As an example, on page 5, you quoted the item, fresh pork loin, and you said that its rise from 39 cents a pound to 52 cents in 1972 to February of 1973 was decidedly unfair. You completely ignored the fact that the price of side bacon in that particular instance, in that time, went up from 46 to 47 cents a pound. Now, when Mr. Murta—and I certainly do not want to put any words in his mouth, because I think that he is very well qualified to ask the proper questions—but when he asked you if you thought that wages might have something to do with this, you suggested that the retailer or somebody was making too much money. What about the difference between 46 cents and 47 cents between 1972 and 1973? Are you suggesting that wages have not gone up at an astronomical rate in the food retailing and wholesaling business in Canada?

**Mr. Janssen:** In the first place, sir, these figures do not refer to prices but to mark-ups, so do not talk about a price of 47 cents a pound. The price of bacon was \$1.03 by the wholesaler.

[Interprétation]

donne le pouvoir d'imposer des restrictions sur les marges bénéficiaires prises par les transformateurs. Nous avons le pouvoir, si nous le désirons, de réglementer l'emballage ou la publicité. Le fait de recourir à ce pouvoir nouveau revient à se demander si c'est là véritablement le genre de politique alimentaire que veut le pays.

**M. Murta:** Il s'agit des pouvoirs accordés à l'office dont vous parlez?

**Le président:** Excusez-moi, monsieur Murta, j'ai bien peur de devoir vous arrêter; vous avez légèrement dépassé votre temps de parole. Monsieur Whicher.

**M. Whicher:** Monsieur le président, le témoin a dit qu'il envisagerait la réglementation des bénéfices des détaillants. A votre avis, qu'est-ce qu'un bénéfice au juste?

**M. Janssen:** Je ne pense pas avoir dit que nous voulions réglementer le bénéfice des détaillants.

**M. Whicher:** Vous venez de le dire il y a quelques instants. Je vous ai entendu.

**M. Janssen:** Nous pourrions décider de réglementer la marge.

**M. Whicher:** D'accord. A votre avis donc, qu'est-ce qu'une marge bénéficiaire juste?

**M. Janssen:** Je ne pense pas que l'on puisse répondre à cette question sans avoir à se plonger très profondément dans les affaires courantes de votre secteur.

**M. Whicher:** Je n'ai mentionné ce point que parce que vous l'avez fait aussi. Vous avez dit que nous pourrions probablement réglementer les bénéfices des détaillants.

**M. Janssen:** J'ai dit que nous avions le pouvoir de le faire, mais que nous ne pourrions pas le faire demain par exemple; si nous décidions fondamentalement que la priorité doit être donnée au Canada pour les aliments bon marché, il est certain que nous pourrions établir en quelques mois un système approprié. Voilà ce que je voulais dire.

**M. Whicher:** Monsieur le président, je viens d'une des régions agricoles les plus importantes au Canada et personnellement moi-même tiens à ce que les agriculteurs reçoivent pour leurs produits un prix équitable. Il me semble que votre mémoire est très partielle à ce point de vue. A la page 5 par exemple, vous avez cité le prix de la longe de porc frais en disant que la hausse du prix de 39c. à 52c. par livre entre 1972 et février 1973 était vraiment injuste. Vous avez complètement passé sous silence le fait que, pour ce même article, le prix du bacon de flanc est passé dans la même période de 46 à 47c. la livre et lorsque M. Murta—je ne tiens pas à lui faire dire ce qu'il n'a pas dit car je pense qu'il est tout à fait qualifié pour poser les questions appropriées—lorsqu'il vous a demandé si à votre avis les salaires pouvaient avoir eu une influence, vous avez répondu que soit le détaillant, soit quelqu'un d'autre faisait trop de bénéfice. Mais qu'en est-il de la différence entre 46c. et 47c. contre 1972 et 1973? Voulez-vous dire que les salaires n'ont pas augmentés de façon astronomique dans le secteur de l'alimentation au détail et en gros au Canada?

**M. Janssen:** Premièrement, monsieur, ces chiffres ne portent pas sur les prix mais sur les hausses. Ne parlez donc pas d'un prix de 47c. la livre car en fait le prix du bacon était, au niveau du grossiste, de 1.03 dollar.

[Text]

**Mr. Whicher:** Oh, I agree, the mark-ups were 46 cents to 47 cents.

**Mr. Janssen:** The mark-up rose to that extent, and I am not suggesting that the mark-up rose on all items in the same manner. What the list suggests very clearly in this case is that the meat packers take a profit when they see an opportunity to do so.

• 1030

This is not a matter of cost increases. They could make a profit of 52 cents so they were not going to take 39 cents. It is as simple as that. In the case of bacon, if they could have and a mark-up of 55 cents I am sure they would have taken one.

**Mr. Whicher:** I listened to what you said most attentively and you said that the competition in the food business was a wasteful type of competition. It seems to me you are having the best of all worlds here. Just remember this: no matter how much you are sticking up for the farmers, you are not sticking up for them any more than I am. But you have deliberately planted the idea in this Committee that the retailers and the meat packers, or the wholesalers, are making too much money in the food business. I am asking you how much money they should make in the food business. Do you feel that the retailers, for example, are making too much money today?

**Mr. Janssen:** I am a little bit at a loss, sir. I do not know whether you were concerned with a part of the Royal Commission on Consumer Problems and Inflation—the Batten Commission—or whether you are familiar with previous Parliamentary or other inquiries. Whether it is wasteful competition or too high or too low profits all depends on how you look at it. If you are a farmer and build a pig barn big enough for a thousand pigs but put in only 250 pigs you have a wasteful operation. All right. In the city of Winnipeg we have, let us say, 10 million square feet of supermarket space but it is utilized only 20 per cent of the time. That is a very wasteful type of supermarket system. If you open your newspaper on Wednesday evening—and I am sure it is the same in your town as it is in Winnipeg—the newspaper is about that thick with ads for Safeway and ads for Dominion Stores and ads for Lowblaws, you name them . . .

**Mr. Whicher:** And the provincial government.

**Mr. Janssen:** And the provincial government. They list all the goodies they have which nobody really reads. Safeway does not have to advertise to me that it has pork on its shelves, I know it has; that it has beef on its shelves, I know it has. If you take a cross-section of Safeway, Loblaws or Dominion Stores you will find very little variation in their prices. They are exactly the same. So why the hell are they advertising?

**Mr. Whicher:** You are absolutely right, but the same criticism could be made of Eaton's and Simpsons.

[Interpretation]

**M. Whicher:** Oh, d'accord, c'était la hausse qui était à ce moment-là de 46c. à 47 c.

**M. Janssen:** C'était donc la hausse qui avait augmenté et je ne veux nullement dire que la hausse a été identique pour tous les articles. La liste montre très clairement dans le cas qui nous occupe que les emballeurs prennent un bénéfice lorsqu'ils constatent qu'ils en ont la possibilité.

Il ne s'agit pas de l'augmentation des coûts de production. Les transformateurs pourraient faire un bénéfice de 52 cents de manière à ne pas devoir prendre 39 cents. Ce n'est pas plus compliqué que cela. Dans le cas du bacon, s'ils pouvaient afficher une hausse de 55 cents, je suis sûr qu'ils l'auraient fait.

**M. Whicher:** Je vous ai écouté avec beaucoup d'attention et vous avez dit que la concurrence dans le secteur alimentaire était une concurrence coûteuse. Il me semble qu'en fait nous avons ici le meilleur des mondes possibles. Rappelez-vous ceci: même si vous surveillez de très près les intérêts des agriculteurs, vous ne le faites certainement pas plus que moi. Mais vous avez délibérément communiqué au Comité l'idée selon laquelle les détaillants et les emballeurs ou les grossistes dans le secteur de la viande font beaucoup trop de bénéfices. Mais à votre avis, quel est le bénéfice qu'ils devraient prendre. Pensez-vous que les détaillants par exemple fassent trop de bénéfices aujourd'hui?

**M. Janssen:** Je suis un petit peu perdu, monsieur. Je ne sais pas si vous faites allusion à une partie du rapport de la commission royale d'enquête sur les problèmes des consommateurs et sur l'inflation—la Commission Batten—ou si vous connaissez bien les enquêtes parlementaires et les autres enquêtes qui ont eu lieu précédemment. C'est soit une concurrence coûteuse, soit une marge bénéficiaire trop faible ou trop forte, mais tout dépend de la manière dont on envisage le problème. Supposons que vous soyez agriculteur et que vous construisiez une porcherie suffisamment grande pour accueillir 1,000 porcs mais que vous n'y mettiez que 250 porcs, à ce moment-là il s'agit d'une opération coûteuse. D'accord. A Winnipeg, l'espace occupé par les supermarchés se monte à disons, 10 millions de pieds carrés mais cette superficie n'est utilisée que pendant 20 p. 100 du temps. Le système est donc extrêmement coûteux. Si vous ouvrez votre journal le mercredi soir—et je suis certain que c'est le même journal dans votre ville qu'à Winnipeg—vous avez un journal épais d'un pouce rempli de publicité pour les grands magasins Safeway, pour les magasins Dominion et Loblaws, on peut les nommer . . .

**M. Whicher:** Et pour le gouvernement provincial.

**M. Janssen:** Et également pour le gouvernement provincial. Ces magasins vous donnent la liste de toutes les aubaines que vous pouvez faire mais dont vous n'avez pas besoin. Les magasins Safeway n'ont nullement besoin de me dire qu'ils vendent du porc, car je le sais; ni qu'ils vendent du bœuf, car je le sais aussi. Si vous comparez les publicités pour les magasins Safeway, Loblaws et Dominion, vous constaterez que les prix se ressemblent fort. Ils sont exactement les mêmes. Pourquoi donc faire de la publicité?

**M. Whicher:** Vous avez tout à fait raison, mais on pourrait formuler la même critique pour les publicités des magasins Eaton's et Simpsons.



[Texte]

**Mr. Janssen:** Of course.

**Mr. Whicher:** Both these people do pretty well, you know. It is very easy to throw bricks when you have a whole bunch of windows to throw them out of. The fact is that Loblaw's and Dominion Stores—and I say it almost with tears in my eyes because I too want to get food down in price—and Safeway and IGA and Steinberg's and A&P and so on are making less than 1 cent on a dollar of sales. This simply means that if they cut down the price by 2 per cent they would go out of business. Are you suggesting this? Because you have said that they are making too much money. I do not have to go through this brief . . .

**Mr. Janssen:** This, sir, is exactly the point I have stated, or the government has stated, in this particular brief. This is really the decision your Committee has to deal with, that we do not treat food any differently from anything else. If this is what the country wants or the consumer wants or the Government of Canada wants, fine. But why then do we have these bloody inquiries all the time? Let us get off that kick.

**Mr. Whicher:** I am asking your opinions . . .

**Mr. Janssen:** This is what we say in this brief. If this is the kind of food system we want and we do not want to interfere with it, if we think this is what consumers like or Canadian citizens like, fine, let us have it. But let us not start crying when prices go up. It is all built into the system. If we want food . . .

**Mr. Whicher:** Mr. Chairman, the gentleman has put me off here. Let me say this to you. You have said in this brief that food in Canada, relatively speaking, is still among the cheapest in the world, and yet you are throwing a spear at the retailers or the meat packers, whoever it may be. You are standing up to the farmers for very obvious reasons, just as I do, but in my opinion you are trying to say there is something wrong with these retailers who are only making 1 per cent profit on sales. Do you suggest this is too much money? That is what I want to know.

• 1035

**Mr. Janssen:** Sir, we could argue about this for days.

**Mr. Whicher:** Do you think it is too much or not? Yes or no? I do not think it is too much.

**Mr. Janssen:** If they operated differently, then 1 per cent profit on sales might be either too much or too little, but the fact is that they operate in a wasteful way. If we want to treat food as just any other item, that is fine with us, but let us get off this kick of inquiries into food prices and let us stop worrying about it. We do not worry about Eatons or Simpsons. That is fine, that is a legitimate position, but if you are interested in lowering the price of food to consumers, then you had better look at ways of doing it.

**Mr. Whicher:** And how would you do it, by cutting down Dominion Stores prices?

[Interprétation]

**M. Janssen:** Bien sûr.

**M. Whicher:** Mais ceux-ci s'en tirent très bien. Il est facile d'enfoncer des portes ouvertes. Le fait n'en demeure pas moins vrai que les magasins Loblaw's et Dominion—et je le dis les larmes aux yeux car moi aussi je tiens à ce que les prix des aliments restent bas—et les magasins Safeway, IGA, et A&P réalisent des bénéfices de moins d'un cent par dollar. Cela veut simplement dire que s'ils baissent leurs prix de 2 p. 100 ils font faillite. C'est cela que vous voulez? Vous avez dit en effet que leurs bénéfices étaient trop élevés. Et je n'ai nul besoin de relire votre mémoire.

**M. Janssen:** C'est exactement ce que j'ai dit, monsieur, ou ce que le gouvernement a dit, qui figure dans le mémoire. C'est là la décision sur laquelle le Comité doit se pencher. Les aliments doivent être mis sur un pied d'égalité par rapport aux autres produits. Si c'est là ce que veut le pays, le consommateur ou le gouvernement canadien, c'est parfait. Mais pourquoi alors procéder constamment à des enquêtes? Laissons tomber.

**M. Whicher:** Je vous demande votre avis . . .

**M. Janssen:** C'est ce que nous faisons dans notre mémoire. Si c'est là le genre de système que nous voulons, et nous ne tenons pas à nous ingérer si, à notre avis, c'est ce que veulent les consommateurs ou le citoyen, c'est parfait, nous nous inclinons. Mais ne nous plaignons pas si les prix grimpent. Car c'est une conséquence du système. Si nous voulons que les aliments . . .

**M. Whicher:** Monsieur le président, le témoin cherche des échappatoires. Je vais vous dire une chose. Vous avez dit dans votre mémoire qu'au Canada, les produits alimentaires restent, relativement parlant, parmi les moins chers au monde. Et pourtant vous venez poignarder les détaillants ou les emballeurs, je ne sais trop. Vous prenez le parti des cultivateurs pour des raisons très évidentes, tout comme c'est mon cas, mais à mon avis vous essayez de dire que quelque chose ne va pas du côté des détaillants qui ne réalisent qu'un p. 100 des bénéfices sur leur vente. Voulez-vous dire que c'est trop élevé? Voilà ce que je veux savoir.

**M. Janssen:** Monsieur, nous pourrions en discuter pendant des jours.

**M. Whicher:** Croyez-vous que c'est trop élevé ou non? Oui ou non? Pour ma part, je ne crois pas que ce soit trop élevé.

**M. Janssen:** Si leur façon de procéder était différente, peut-être qu'alors des bénéfices de 1 p. 100 sur les ventes seraient trop élevés ou trop peu, mais en réalité leur façon de procéder est un gaspillage. Si nous voulons considérer les denrées alimentaires de la même façon que tout autre produit, c'est très bien, mais cessons toutes ces enquêtes sur les prix dans l'alimentation et cessons de nous en inquiéter. Nous ne nous inquiétons pas au sujet d'Eatons ou Simpsons. C'est bien, d'avoir une telle attitude, mais si l'on est intéressé à diminuer le prix des produits alimentaires pour les consommateurs, il faut alors chercher de meilleures façons de procéder.

**M. Whicher:** Et comment procéderiez-vous, en diminuant dans les magasins Dominion?

## [Text]

**The Chairman:** Mr. Gleave.

**Mr. Gleave:** Mr. Chairman . . .

**The Chairman:** Order, please. Mr. Gleave.

**Mr. Gleave:** Mr. Chairman, when the Minister of Agriculture for Canada was before us in one of his statements he said that he has been telling farmers across the country that they should welcome this food price inquiry with open arms. He said that farmers need a forum to tell the public exactly how big a bargain food is in Canada. Then he went on to say to us that if indeed we do discover a villain in the piece he will be grateful to the committee for its work, but I do not think the Committee is so much looking for villains as it is looking for some facts.

On page 5 of your brief you refer to the Batten royal commission and the findings that it made as a result of its inquiries in Saskatchewan. Has anything happened since that commission produced its findings and carried out its investigations, or has any attempt been made to correct the situation it found, or indeed to redirect the food industry as a total thing from the farm to the consumers? Has any attempt been made to make any changes in this regard?

**Mr. Janssen:** Mr. Chairman, the report was released in 1968, and it made very specific recommendations with respect to things that could be done through the Government of Canada and it made very specific recommendations about the requests or approaches the three provincial governments in the prairies could make to the Government of Canada. The then Minister of Consumer and Corporate Affairs, the Hon. John Turner, was seemingly very impressed with the work of the Batten royal commission and he promised an immediate investigation by the Combines Investigation Branch of his department and consultations with the provincial governments to come to grips with the more inequitable aspects of supermarket operations in the prairie provinces. However, since those days Mr. Turner has gone on to bigger and better things, but nothing concrete has happened.

**Mr. Gleave:** There is something else I would like to ask you about. In 1961 the Fair Trade Practices Commission produced a very thoroughgoing report on Canada Packers, at which time they produced telegrams and letters to show that the price to the farmers was manipulated, particularly in terms of pork, and also beef, and that the market to the consumer, the produce end of the market, was also manipulated with respect to these products. Was any action taken by any level of government as a result of the evidence that was produced at this time?

• 1040

**Mr. Janssen:** Not that I am aware of, Mr. Gleave.

**Mr. Gleave:** Then there is really no way of establishing that food is a bargain to the ultimate consumer; as far as we know, it may or may not be a bargain. You seem to be saying that unless we are prepared to do something in that food chain, from the time it leaves the farmer until it reaches the consumer, we may as well not bother holding hearings or discussing the question because all this discussion has gone on before.

## [Interpretation]

**Le président:** Monsieur Gleave.

**M. Gleave:** . . .

**Le président:** A l'ordre, je vous prie. Monsieur Gleave.

**M. Gleave:** Monsieur le président, lorsque le ministre de l'Agriculture du Canada a comparu, il a déclaré avoir dit aux cultivateurs du pays qu'ils devraient accueillir d'emblée cette enquête sur les prix des denrées alimentaires. D'après lui, les cultivateurs ont besoin d'un mécanisme leur permettant de faire savoir à la population à quel point elle est favorisée au Canada du côté denrées alimentaires. Il a ensuite poursuivi en nous disant qu'il serait reconnaissant au Comité si nous finissions par découvrir un coupable dans le système, mais je ne crois pas que ce soit tellement la fonction du Comité que de chercher des coupables, je croirais plutôt qu'il s'agisse de découvrir certains faits.

A la page 5 de votre mémoire, vous faites allusion à la Commission royale d'enquête Batten et aux conclusions qu'elle a tirées de ses enquêtes en Saskatchewan. Depuis l'enquête de la Commission et depuis la publication de ses conclusions s'est-il produit quelque chose ou a-t-on tenté de corriger la situation constatée, ou encore de réorienter l'industrie alimentaire dans son ensemble à partir de la ferme jusqu'au consommateur? A-t-on tenté d'apporter certaines modifications à cet égard?

**M. Janssen:** Monsieur le président, le rapport a été publié en 1968 et contenait des recommandations très précises quant à ce que le gouvernement du Canada devrait faire, ainsi qu'au sujet des demandes ou des attitudes des trois gouvernements provinciaux des Prairies face au gouvernement du Canada. Le ministre de la Consommation et des Corporations d'alors, l'honorable John Turner, semblait très impressionné par le travail de la Commission royale d'enquête Batten et il a promis que la Direction des enquêtes sur les coalitions de son Ministère procéderait immédiatement à une enquête et amorcerait des consultations avec les gouvernements provinciaux en vue d'identifier les aspects les plus injustes des activités des supermarchés dans les provinces des Prairies. Cependant, depuis lors, M. Turner est passé à de plus grandes et de meilleures activités, mais rien de concret ne s'est produit.

**M. Gleave:** J'aimerais encore vous poser une question sur un autre sujet. En 1961, la Commission sur les pratiques royales de commerce a publié un rapport très complet sur la *Canada Packers*, et à l'appui de ces dires la Commission a présenté des télégrammes et des lettres indiquant que les prix payés aux fermiers étaient manipulés, plus particulièrement dans le cas du porc de même que dans celui du bœuf, et qu'au niveau du consommateur, c'est-à-dire au point terminal, le marché était également manipulé en ce qui concerne ces produits. Est-ce que l'un des échelons du

gouvernement a pris des mesures par suite des preuves présentées à ce moment-là?

**M. Janssen:** Pas autant que je sache, monsieur Gleave.

**M. Gleave:** Il n'existe vraiment aucun moyen de déterminer si le consommateur a la bonne part du côté denrée alimentaire; pour autant que nous sachions, ce peut être le cas ou non. Vous semblez dire qu'à moins que nous soyons disposés à agir sur la chaîne alimentaire, c'est-à-dire à partir du moment où le cultivateur vend son produit jusqu'au moment où ce même produit atteint le consommateur, il est inutile pour nous de tenir ces audiences ou de discuter de la question, car il n'y a rien de nouveau dans ces discussions.



[Texte]

**Mr. Janssen:** That is right. I would agree with that position.

**Mr. Gleave:** Then on page 6 you say:

In the second place, cheap food at the expense of farmers, that results in the bankruptcy of what are technically efficient farm operators, cheap food that results in rural depopulation . . .

Have you any general figures to tell us how many farmers in Manitoba or, if you like, in the Prairie Provinces, have been forced or driven out of business between 1961 and 1971?

**Mr. Janssen:** Yes. The figure in Manitoba is in excess of 10,000, which means that an average of 1,000 farmers per year are leaving the Province of Manitoba; one farmer gives up every eight hours.

**Mr. Gleave:** Every . . .

**Mr. Janssen:** Every eight hours, day and night.

**Mr. Gleave:** I do not know if you could transform that into percentages, but in the same period of time how many processing firms have been driven out of business in Manitoba? Or does anybody even bother to inquire?

**Mr. Janssen:** I do not think anyone bothers. I happen to know of one that was taken over by someone else.

**Mr. Gleave:** Of these farmers being driven out of business in the process, could you give us any idea of what happened to land values, buildings or capital investment? In the Province of Saskatchewan I know of hog farmers with sizeable investments who have literally gone bankrupt and have lost those investments altogether. Did this happen in Manitoba?

**Mr. Janssen:** Oh yes; about a year and a half ago when hog prices were down to \$19 per hundredweight, quite a few hog farmers went bankrupt.

**Mr. Gleave:** Were food wholesaling and processing firms forced into bankruptcy at the same time?

**Mr. Janssen:** Mr. Gleave, we all know the answer to that.

If you take the latest Annual Report of Canada Packers, its record of performance shows that it has never lost money in any one year, so we might speak of a no-risk business. It states very explicitly in the latest Annual Report of Canada Packers that it has, as this gentleman put it, worked at a 1 per cent net profit for \$1 of sales and in 2(a) that it is 2 per cent per \$1 of sales.

**Mr. Gleave:** Do you know many farmers who are assured of 1 per cent on value of sales as a net income year by year?

**Mr. Janssen:** The net income on a business accounting basis for most farmers in the past five years would have been negative.

[Interprétation]

**M. Janssen:** C'est exact. Je suis d'accord avec vous.

**M. Gleave:** A la page 6, vous dites:

En deuxième lieu, des aliments bon marché aux dépens des cultivateurs, ce qui amène la faillite pour des propriétaires de ferme compétents, des aliments bon marché qui amènent l'exode des populations rurales . . .

Avez-vous des chiffres qui nous indiqueraient combien de cultivateurs du Manitoba ou si vous aimez des provinces des Prairies, ont dû abandonner leur entreprise entre 1961 et 1971?

**M. Janssen:** Oui. En ce qui concerne le Manitoba, il y en a eu 10,000. c'est-à-dire en moyenne 1,000 cultivateurs par année quittent la province du Manitoba. Cela revient à dire qu'un fermier abandonne toutes les huit heures.

**M. Gleave:** Toutes . . .

**M. Janssen:** Toutes les huit heures, jour et nuit.

**M. Gleave:** Je ne sais pas si vous pourriez transformer ces chiffres en pourcentage, mais au cours de la même période, combien de sociétés de transformation ont dû abandonner leur entreprise au Manitoba? Est-ce que quelqu'un s'est préoccupé de cette question?

**M. Janssen:** Je ne crois pas. Je suis au courant d'une société qui a été rachetée par quelqu'un d'autre.

**M. Gleave:** En ce qui concerne les cultivateurs qui ont dû abandonner leur entreprise, pourriez-vous nous donner une idée de ce qui est advenu de leur terre, de leurs installations ou de leurs investissements de capitaux? Dans la province de la Saskatchewan, je sais que certains éleveurs de porc qui avaient investi de grosses sommes d'argent ont véritablement fait faillite et ont véritablement perdu ce qu'ils avaient investi. Est-ce que cela s'est produit au Manitoba?

**M. Janssen:** Oui, il y a environ un an et demi, lorsque le prix du porc est descendu à \$19 du 100 livres, un grand nombre d'éleveurs de porc ont fait faillite.

**M. Gleave:** Est-ce que des sociétés de commerce en gros et de transformation des denrées alimentaires ont dû également faire faillite.

**M. Janssen:** Monsieur Gleave, nous connaissons tous la réponse à cela.

En regardant le dernier rapport annuel de la société *Canada Packers*, vous verrez que son rendement indique qu'elle n'a jamais perdu d'argent à aucun moment, alors nous pouvons parler d'une entreprise sans risque. Le dernier rapport annuel de la *Canada Packers* déclare très clairement que la société a fonctionné avec un bénéfice de 1 p. 100 pour chaque dollar de ventes et au paragraphe 2 (a), qu'il s'agit de 2 p. 100 pour chaque dollar de ventes.

**M. Gleave:** Connaissez-vous beaucoup de cultivateurs qui sont assurés d'un bénéfice de 1 p. 100 des ventes comme revenu net d'une année à l'autre?

**M. Janssen:** Le revenu net de la plupart des cultivateurs au cours des cinq dernières années serait plutôt déficitaire, si l'on calcule de façon comptable comme dans toute entreprise.

[Text]

**Mr. Gleave:** Their position and that of Canada Packers is quite different.

**Mr. Janssen:** Naturally, we should realize that packers make no secret of it. Mr. Child, the President of Burns Foods Limited, says that in no way are they as processors ever going to lose money. There is nothing evil in this. If the consumers pressure the retailers, who in turn put pressure on them to lower the price, they will lower the price; but they will also lower the price to the producer naturally. They are not going to take the loss. This is their position and who can blame them. If I were in the processing business I would not operate any differently. And so the basic question remains: what do we want about food prices? Do we want food prices to be treated differently than other consumer items or do we not? If differently, then fine; let us work at it. But if we are interested in preserving the type of industry we have now, then let us forget about all these inquiries because we can expect that this is exactly what will continue. This is the whole issue. We do not have any really hard position on it as the Government of Manitoba. If this is what the Canadian Parliament wants, a type of industry just like any other industry, fine. But then we question why you go into these periodic spasms of inquiry into food prices.

• 1045

**Mr. Gleave:** On page 8 you quote the position taken by the Premier of Manitoba and you say:

... these increases are in large part the result of excessive markups at the wholesale and retail levels.

And provided that such a plan, that is to control, were accompanied by measures to strengthen the income position of primary producers, what measure would you suggest, or is the Premier of Manitoba suggesting be taken to protect the position of primary producers if we moved into a position of trying to intervene in this food chain process, pricing process or ...

**Mr. Janssen:** It would have to be based on the principle that there would have to be a guaranteed net return to producers, net income. If any measures were taken, let us say to either freeze or lower food prices, they would have to be accompanied by a national government guarantee that farmers' net incomes would be protected.

**Mr. Gleave:** Thank you.

**Le président:** Monsieur Gauthier, s'il vous plaît.

**M. Gauthier (Roberval):** Monsieur le président, j'aimerais poser quelques questions aux représentants du Manitoba. Vous nous avez dit que, selon vous, le problème de la hausse des prix se pose surtout au niveau des grossistes, au niveau des détaillants, et non à celui des producteurs. Je crois, monsieur, qu'il y aurait beaucoup à dire sur ces données. Je ne sais pas si vous avez songé que dans le prix de vente du grossiste ou du détaillant il y a toute une gamme d'accessoires comme les emballages, les transports, les services au client, qui entrent dans le prix à la consommation, et que ce service au client est de plus en plus exigeant. Je suis commerçant moi-même depuis 35 ans, et on dit souvent que les profits des détaillants sont énormes. Mais quand on fait le total à la fin de l'année, on s'aperçoit que les revenus sont de l'ordre de 7, 8 ou 9 p. 100. Je crois qu'aujourd'hui le Canada est un des pays qui donne le meilleur service et qui a les clients les plus exigeants. Je ne les blâme pas, ils font bien d'être exigeants.

[Interpretation]

**M. Gleave:** Leur situation est très différente de celle de la Canada Packers.

**M. Janssen:** Naturellement, nous devons admettre que les sociétés de salaison n'en font aucun secret. M. Child, président de la *Burns Food Limited*, dit que les sociétés de transformation ne peuvent en aucune manière admettre de perdre de l'argent. Il n'y a là rien de mal. Si les consommateurs exercent des pressions sur les détaillants, qui à leur tour exercent des pressions sur les transformateurs afin qu'ils baissent leurs prix, ils les baisseront; mais ils baisseront également le prix qu'ils paient au producteur premier. Les sociétés de transformation n'assumeront pas la perte. C'est l'attitude qu'elles adoptent et qui peut les blâmer. Je ne ferais pas autrement si j'étais dans l'industrie de la transformation. Alors la question fondamentale demeure: que voulons-nous quant aux prix des aliments? Veut-on que les prix des aliments soient considérés à part des autres produits de consommation? Si oui, d'accord; travaillons-y. Si, toutefois, nous voulons conserver le genre d'industrie que nous avons maintenant, oublions toutes ces enquêtes parce que c'est exactement ce qui se produira. Voilà tout le problème. Le gouvernement du Manitoba n'a pas pris de position ferme à ce sujet. Si le Parlement canadien désire une industrie comme toutes les autres

industries, d'accord. Alors, pourquoi faire toutes ces enquêtes périodiques sur le prix des aliments.

**M. Gleave:** A la page 8, vous citez la position adoptée par le premier ministre du Manitoba:

... ces augmentations sont pour la plupart le résultat de majorations excessives au niveau du grossiste et du détaillant.

Si un tel plan, c'est-à-dire le contrôle, devait s'accompagner de mesures afin de renforcer le revenu des producteurs primaires, quelles mesures proposeriez-vous, ou quelles mesures propose le premier ministre du Manitoba afin de protéger les producteurs primaires si nous décidions d'intervenir dans cette chaîne de l'alimentation, ou des prix ...

**M. Janssen:** On devrait se baser sur le principe qu'il y aurait un revenu net garanti aux producteurs. Si des mesures étaient adoptées afin de bloquer ou de réduire le prix des aliments, le gouvernement fédéral devrait garantir que les revenus nets des agriculteurs seraient protégés.

**M. Gleave:** Merci.

**The Chairman:** Mr. Gauthier.

**Mr. Gauthier (Roberval):** Mr. Chairman, I have a few questions for the representative of the Government of Manitoba. You said that in your opinion the problem of price increases occurs mainly at the wholesale and retail levels and not at the producer level. I think that a lot could be said about this. I do not know whether you have considered the fact that the wholesaler's or retailer's selling price takes into account a great many other factors such as packaging, freight charges and customer services. All these factors contribute to the consumer price. Customers are becoming more and more demanding with respect to services provided. I have been a merchant for 35 years. It is often said that retailer's profits are extremely high, but when the end-of-year total is calculated, profits are in the order of 7 per cent, 8 per cent or 9 per cent. I think that Canada today provides the best service and has the most demanding customers. I do not blame the customers. They are right to be so demanding. When you sell electrical



## [Texte]

Mais, par exemple, quand vous vendez du «blanc», ce qu'on appelle vendre du «blanc», c'est vendre des appareils électriques et que vous donnez une garantie de deux ans, souvent, sur une unité, la garantie va coûter deux fois le bénéfice. C'est surtout ça qu'il faut faire comprendre au consommateur, et je pense qu'il y aurait une éducation à faire là-dessus, si on veut faire baisser les prix payés par le consommateur, ou bien faire comme j'ai vu dans d'autres pays: même en France, j'ai été renversé de voir le peu de service que les magasins de détail en alimentation offrent à leur clientèle. En France on voit souvent une ménagère sortir du magasin avec le pain non enveloppé, et s'en aller sur la rue. Faire ça au Canada, on se ferait arrêter par la police.

• 1050

Je crois que c'est un point très intéressant et je me demande si vous croyez que c'est l'unique point qu'il faut étudier actuellement. J'aimerais avoir votre réponse. J'aurai une couple d'autres questions à vous poser plus tard.

**Mr. Janssen:** I take it, sir, that you are questioning me on consumers' expectations with respect to services, quality in packaging and convenience. Certainly the Canadian consumer is very demanding; I could not agree more. However, I think it is also clear that we do not want many of these so-called things that we are told we want because we have never heard of them before, so we must take these things with a grain of salt. I agree that consumers demand services and want convenience and easy access to all those things although it is questionable. However, we have to come to grips with the real thing.

I do not know where you live, sir, but if you drive into a shopping plaza in Winnipeg, for instance, you will have two big supermarkets side by side. Now, you can look at it two ways: you can either say Dominion competes with Safeway and therefore keep the prices in line, or you can say, for the number of customers who come to that place one supermarket could serve them all easily. Here we get into the whole area of excess capacity. If you see a supermarket with a huge parking lot for 5,000 cars which for 70 per cent of the week is completely empty, then we pay for that. You see, all of this has to be paid for. If this is the kind of thing Canadians want and expect then this is fine but they do increase the cost and I agree with you. So we cannot answer these questions simply as yes, no or maybe and the situation has to be looked at from a number of points of view.

On packaging, the retailers, I am sure, would be very happy if somehow the number and sizes of packages could be reduced: instead of having seven different packages of a particular item they had three and instead of having twenty-seven kinds of olives for martinis they had, let us say, six. But when there are 27 brands, you have 27 brands. I am sure retailers would be most happy to see some kind of order brought into some aspects of retailing. They also are not free agents. But it is not all their doing either; there are many inefficiencies and wasteful aspects in the whole business.

## [Interprétation]

appliances carrying a two-year guarantee, often the guarantee will cost the merchant twice as much as any profit he may have made. This is what the consumer must be made to understand. The consumer must be educated if we want to reduce consumer prices or we could adopt practices found in other countries such as France where I was surprised to see how little customer services are provided in food stores. In France, you often see a housewife leave a store with an unwrapped loaf of bread. If we tried that in Canada, we would be arrested by the police.

I think it is a very interesting item and I wonder if in your opinion it is the only point to consider right now, I would like to have your answer. I will have one or two more questions to ask later on.

**M. Janssen:** Si je comprends bien, monsieur, vous me questionnez sur ce qu'attend le consommateur, le service, la qualité de l'emballage et le côté pratique des produits. Il est certain que le consommateur canadien est très exigeant; je suis entièrement d'accord. Cependant, il est également évident que ces choses dont nous avons supposément besoin, bien souvent nous n'en voulons pas, car nous n'en avons jamais entendu parler auparavant; alors, il nous faut prendre les choses avec un grain de sel. J'admets que les consommateurs exigent un certain service et demandent des produits pratiques, ainsi qu'un accès facile à tous ces produits, même si l'on peut en douter parfois. Cependant, il faut bien saisir le véritable problème.

J'ignore où vous habitez monsieur, mais si vous arrivez dans un centre commercial à Winnipeg, par exemple, vous verriez deux grands supermarchés côte à côte. Vous pouvez en tirer certaines conclusions: vous pouvez dire que Dominion fait concurrence à Safeway et maintient par conséquent ses prix, ou vous pouvez dire qu'étant donné le nombre de clients qui se présentent à cet endroit, un seul supermarché serait suffisant. Nous en arrivons ici à la question de l'excès des capacités. Si l'on voit des supermarchés entourés d'un terrain de stationnement pouvant contenir 5,000 voitures, mais qui restent complètement vides 70 p. 100 de la semaine, alors il faut en conclure que nous payons pour cela. Voyez-vous, il faut que quelqu'un paie. Si c'est là le genre de chose que les Canadiens veulent et attendent, c'est bien, mais tout cela augmente le prix et je suis d'accord avec vous. Nous ne pouvons donc pas simplement répondre à ces questions par oui ou non peut-être, car il faut étudier la situation d'un certain nombre de points de vue.

En ce qui a trait à l'emballage, je suis persuadé que les détaillants seraient très heureux que le nombre et les formats d'emballage diminuent: au lieu d'avoir par exemple, 7 emballages différents pour un article en particulier, ils en auraient trois et au lieu d'avoir 27 sortes d'olives pour les martinis, ils pourraient en avoir six par exemple. Mais quand il y a 27 marques, il y a 27 marques. Je suis persuadé que les détaillants seraient des plus heureux de voir s'installer un certain ordre dans la vente au détail. En plus, ils ne sont pas tellement indépendants. Mais tout n'est pas de leur faute; tous les systèmes comportent plusieurs déficiences et plusieurs aspects qui amènent un gaspillage.

## [Text]

**M. Gauthier (Roberval):** Oui, monsieur, je crois que ces remarques peuvent s'appliquer à tout le Canada car quand je suis allé moi-même dans les marchés du Manitoba, et j'ai vu leur grandeur, et j'y ai constaté la même chose qu'au Québec; de plus, dans les supermarchés je crois que souvent, quand on parle de réduction de prix, c'est factice. Je crois qu'on réduit souvent les prix au détriment de la qualité. J'en ai vu la preuve ici en Ontario samedi dernier alors que ma fille a choisi une bonne «pomme de salade» qui était meilleur marché qu'une autre; ce n'est que quand elle l'a ouverte qu'elle s'est rendu compte que c'était des rebuts de salade enveloppés ensemble et bien emballés. C'est là que je me suis rendu compte que les supermarchés, souvent, se jouaient du client, ce que ne peuvent pas faire les magasins privés où la clientèle est permanente, où le client vient tous les jours. Ce client-là est de passage, on peut lui vendre n'importe quoi, j'aimerais connaître votre avis au sujet de la publicité exagérée. Je pense que ce genre de publicité fausse d'abord la mentalité du client et partout elle est une des causes de cette hausse des prix à la consommation. Si les gouvernements provinciaux ou le gouvernement fédéral pouvaient réglementer ou contrôler, cette publicité, je crois qu'on aurait déjà fait un pas vers le contrôle des prix.

• 1055

**Mr. Janssen:** You are dealing here, sir, with a number of things that were recommended back in 1968 by the Batten Commission to the Prairie Economic Council. These dealt with misleading advertising, or maybe not misleading but certainly uninformative advertising. To name an example, you have often seen or you buy a jar of instant coffee that says 20 cents off. The question is 20 cents off what? The Batten Commission recommended that if they have a cents-off feature on a particular item, then they should be required to say 20 cents off the average price of last month, which was so much. In other words, they should indicate what the 20 cents comes off, and list the average price over the previous month or the previous six weeks, let us say. Twenty cents off does not mean a damn because you do not know what it was taken off.

This is the kind of misleading or uninformative advertising that takes place, and which could be regulated if we chose to do so. Simply by reducing advertising by say 15 per cent, we could reduce the total cost of food on an average basis by one per cent. By reducing the excess capacity of supermarkets, we could reduce the cost of food by five per cent. The question then is, do we or do we not want to deal with these areas where we can reduce cost? This is the problem.

You cannot deal with them without some kind of regulation, both with respect to advertising and with respect as to how far they can expand their structures. These are the kinds of decision that would have to be made from time to time.

With respect to advertising, we all know what is wrong with it. It becomes a matter of making the necessary legislation or regulation and say, you cannot advertise this way. With all levels of advertising, if we choose to regulate that, we can do that too. There are thousands of things that governments can do if you choose to do them. But the question is, do you choose to do them?

## [Interpretation]

**Mr. Gauthier (Roberval):** Yes, sir, I think that these remarks can apply to Canada as a whole because when I went into some supermarkets in Manitoba, I saw the size of these, and I witnessed the same thing as in Quebec; moreover, I believe that often when they mention a reduction in price, in the supermarkets, it is fictitious. I think that quite often prices are reduced at the expense of quality. I have seen a proof of this here in Ontario last Saturday, when my daughter chose a good "head of lettuce" which was cheaper than the other one; but when she opened it, only then did she realize that it was only lettuce scraps tightly wrapped together. That is when I realized that supermarkets were often taking advantage of the customer, while private stores cannot do that because their customers are coming every day, with almost no interruption. He is just an occasional customer and you can sell him almost anything. I would like your opinion on misleading advertising. I think that this type of advertising gives the customer a poor impression and is one of the reasons for the increase in consumer prices. If provincial governments or the federal government could regulate or control this advertising, I think it would be a step towards controlling prices.

**M. Janssen:** Vous parlez de plusieurs choses qui ont fait l'objet de recommandations en 1968 par la Commission Batten au Conseil économique des Prairies. Ces recommandations traitaient de la publicité mensongère, ou du moins non informative. Par exemple, vous avez souvent vu un pot de café instantané étiqueté 20 cents de rabais. Sur quel montant sont déduits ces 20 cents? La Commission Batten a recommandé que pour un rabais de 20 cents sur un produit, il faut préciser qu'il s'agit d'un rabais sur le prix moyen du mois précédent, lequel était de tant. En d'autres termes, il faudrait indiquer d'où les 20 cents sont déduits et donner le prix moyen du mois précédent ou des 6 semaines précédentes. Vingt cents de rabais ne veut rien dire autrement.

C'est le genre de publicité mensongère ou non informative qu'on trouve et qui pourrait être réglementée si on le voulait. Si on diminuait la publicité de 15 p. 100 on pourrait réduire le coût total des aliments de 1 p. 100 en moyenne. En diminuant la capacité excessive des supermarchés, on pourrait réduire le coût des aliments de 5 p. 100. Alors, devons-nous nous attaquer à ces domaines ou nous pouvons réduire les coûts? C'est le problème.

On ne peut pas les attaquer sans réglementer la publicité et l'expansion de leur structure. Ces décisions devraient être prises de temps à autre.

A l'égard de la publicité, nous connaissons tous le problème. Il s'agit d'adopter la législation ou les règlements appropriés afin d'interdire ce genre de publicité. Si nous le désirons, nous pouvons réglementer tous les niveaux de la publicité. Il y a mille choses que les gouvernements peuvent faire s'ils le désirent. Désirez-vous les faire?



[Texte]

**The Chairman:** I am afraid we will have to pass to someone else.

**M. Gauthier (Roberval):** Une dernière petite question.

J'ai été un peu surpris quand vous avez dit que les importations font augmenter les prix. Je ne sais pas si c'est ce que vous avez voulu dire, je pense au contraire que les importations, surtout en provenance d'un pays où les coûts de production sont inférieurs à ceux (celui) du Canada, font une saine concurrence aux prix des producteurs canadiens. Bien sûr ce n'est pas l'idéal pour le producteur canadien, mais c'est bien pour le consommateur. J'aimerais savoir, si j'ai bien compris.

**Mr. Janssen:** Certainly, sir. I am afraid you must have misunderstood what I said. At no point did I want to indicate that imports were either not important or were not relevant, or that they would actually push up prices. No. I agree with you that wherever there are imports of good quality products, we should not put anything in their way. If these are imports on a fair basis, not dumped products, I would agree with you.

**The Chairman:** Mr. Horner.

• 1100

**Mr. Horner (Crowfoot):** Mr. Janssen, on page eight you say that:

... these increases are in large part the result of excessive markups at the wholesale and retail levels.  
Then you go on to say that:

... our government would be prepared to support a plan for freezing retail food prices ...  
Are you really saying there that the markup is the largest at the retail level and that is why you want it frozen at the retail level?

**Mr. Janssen:** Mr. Chairman, I would like to re-emphasize the conditional phrasing of the statement. We would go along with the freeze, as Premier Schreyer said, if there was really determination on the part of the Government of Canada to come to grips with the root of the problem and if at the same time, the primary producers' income, was not threatened. Mr. Schreyer said the evidence points to excessive markups in recent months at the processor and retail levels.

As you may be aware, Mr. Horner, we have been gathering data on a weekly basis in Winnipeg and there certainly is all kinds of evidence that there have been excessive markups, particularly at the processor level. Also, we have been looking at the retail level and I would say that in the recent six week period, for instance, there has been in many cases a squeeze at the retail level, particularly with fresh meat.

**Mr. Horner (Crowfoot):** When Dr. Ostry was before the Committee she tabled a number of graphs, one being a comparative price index, which led the Committee to believe that in the last 12 months particularly the margin between farm prices and the price the consumer had to pay for food at home has narrowed in the last 12 months rather than widened. In fact, in looking at the graph I note that at one time the indices were 15 points apart but in the last 12 months they have narrowed to about 10 points, and this seems to run contrary to your weekly survey.

[Interprétation]

**Le président:** Nous devons passer au prochain nom sur la liste.

**Mr. Gauthier (Roberval):** One last question ...

I was somewhat surprised to hear you say that imports increase prices. I do not know if that is what you meant to say. I thought that imports especially from countries where production costs are lower than those in Canada, would provide healthy competition for Canadian producers. Naturally, this is not the ideal situation for the Canadian producer, but it is good for the consumer. I would like to know whether I misunderstood.

**M. Janssen:** Bien sûr. Je crains que vous ayez mal compris ce que j'ai dit. Je n'ai jamais dit que les importations n'étaient pas importantes ou justifiées ou qu'elles augmentaient les prix. Non. Je suis d'accord avec vous: on peut importer des produits de bonne qualité, nous ne devrions pas les empêcher d'entrer au pays. Je serai d'accord avec vous s'il s'agit d'importations sur une base équitable et non des produits qui provoquent un dumping.

**Le président:** Monsieur Horner.

**M. Horner (Crowfoot):** Monsieur Janssen, vous dites à la page 8 que:

... ces augmentations sont dues en grande partie à la majoration excessive au niveau des prix de gros ou des prix de détail  
Vous ajoutez:

... notre Gouvernement serait disposé à appuyer un programme destiné à bloquer les prix de détail de l'alimentation ...

Pensez-vous vraiment que cette majoration est la plus élevée au niveau des prix de détail et que, pour cette raison, vous voulez bloquer les prix au niveau du détail?

**M. Janssen:** Monsieur le président, j'aimerais souligner de nouveau le mode conditionnel du verbe utilisé dans la déclaration. Nous serions d'accord avec ce blocage, dont a parlé le Premier Ministre Schreyer si le Gouvernement du Canada était vraiment décidé à attaquer le mal à la racine et si, en même temps, le revenu des producteurs primaires était menacé. M. Schreyer a déclaré qu'il y a eu au cours des derniers mois des signes évidents de majoration excessive au niveau des fabricants et des prix de détail.

Comme vous le savez sans doute, M. Horner, nous avons compilé des données hebdomadaires à Winnipeg et il y a des signes évidents de majoration excessive, particulièrement au niveau du fabricant. Nous avons également étudié le niveau du détaillant, et je dois dire qu'au cours des six dernières semaines par exemple, il y a eu dans bien des cas une pression au niveau des prix de détail, surtout pour la viande fraîche.

**M. Horner (Crowfoot):** Lors de sa comparution devant le Comité, M<sup>me</sup> Ostry a déposé un certain nombre de graphiques. L'un d'entre eux portait sur l'indice comparatif des prix et c'est ce qui a porté le Comité à croire qu'au cours des douze derniers mois surtout la marge entre les prix des agriculteurs et le prix que le consommateur doit payer pour son alimentation s'est retréci plutôt qu'élargi. En réalité, en regardant ce graphique, je remarque qu'à un moment donné il y avait 15 points d'écart mais qu'au cours des 15 derniers mois il n'y en avait qu'environ 10. Cela semble contredire votre enquête hebdomadaire.

[Text]

**Mr. Janssen:** I am sure that whatever Dr. Ostry presented was correct but I would tend to disagree with the conclusion you draw. This is one of the limitations of using index numbers rather than dollars and cents. This is one of the beefs I have with Statistics Canada. After all, when I go to a store percentages or index numbers are not legal tender; I have to pay with dollars and cents. Let us suppose that hogs were 19 cents a year and a half ago in Winnipeg and they rose to 38 cents by the end of 1972; the index of hog prices was 200 based on the year before, whereas retail prices may have gone up finally only 20 per cent. Naturally, if you put them all into index numbers the gap narrows, but in dollars and cents the gap widens.

**Mr. Horner (Crowfoot):** What you are really saying is that you disagree with Statistics Canada weighting diagram in arriving at their consumer price index?

**Mr. Janssen:** No, I have no particular quarrels with their weighting in constructing the consumer price index. What I am saying is that there are limitations to the use of index numbers. Using index numbers is no different than measuring things by percentage increases. For example, suppose that in a given year person A has an income of \$1,000 and person B has an income of \$10,000, and then over a 10 year period each of them gets a 100 per cent increase, putting person A at \$2,000 and person B at \$20,000. The conclusion is that they have moved along together, that the gap has not widened. But in dollars and cents the gap between them has widened from \$9,000 to \$18,000. So there are limitations to the use of index numbers, and that is all I am saying.

**Mr. Horner (Crowfoot):** I think there is a difference—I am not going to argue with you—between percentages and indices. I think indices are perhaps more accurate than percentages—and I agree with your concept. However, to go back to page 8 again, retail price levels, you suggested earlier that the government can do a thousand things, if it makes a decision to do them.

• 1105

Premier Schreyer suggests here, that there should be a freeze on retail levels. Have the co-op retail outlets been making this huge markup, too? I think of my closest city, the City of Calgary. I think 25 per cent of the food business is done through co-op stores. Have they been making this big markup that you suggest retail levels have been making?

**Mr. Janssen:** Let us not confuse things. I want to make this quite clear. There may be a big markup. Yes, generally speaking, co-operatives sell at the same price level other stores do. That is true.

**Mr. Horner (Crowfoot):** Are they paying big dividends to their purchasers?

**Mr. Janssen:** No, sir. This may vary from one area to another, and I do not know how the co-ops are doing in Calgary or any other place in Alberta. I do know that in Winnipeg they are not making any money at all.

**Mr. Horner (Crowfoot):** Well then, there may not be this excessive markup that Premier Schreyer says there is on page 8 of your statement.

**Mr. Janssen:** I know what Premier Schreyer was referring to. It was the recent changes in markups. There have been recent changes in markups as I indicated in my paper, and which anyone who has followed the food price

[Interpretation]

**M. Janssen:** Je suis certain que le document de M<sup>me</sup> Ostry était exact, mais je ne suis pas d'accord avec la conclusion que vous en tirez. A mon avis, on se limite en utilisant des indices plutôt que des dollars et des cents. C'est pourquoi je ne suis pas toujours d'accord avec Statistique-Canada. Après tout, lorsque vous allez dans un magasin, les pourcentages aux indices ne sont pas monnaie courante, je dois payer en dollars et en cents. Supposons que le porc se vendait à 19c il y a un an et demi à Winnipeg et qu'il a augmenté à 38c à la fin de 1972. L'indice du prix du porc était de 200 basé sur l'année précédente, alors que les prix de détail ne vont peut-être augmenter finalement que de 20 p. 100. Évidemment si l'on s'en tient aux indices, la marge se rétrécit, mais en dollars et en cents cette marge s'élargit.

**M. Horner (Crowfoot):** En somme vous n'êtes pas d'accord avec les graphiques qu'utilise Statistique-Canada pour établir l'indice des prix à la consommation?

**M. Janssen:** Non, je ne conteste pas la façon d'établir l'indice des prix à la consommation. Je dis que l'utilisation des indices comporte des limites. Si on utilise les indices, on ne fait que mesurer des augmentations de pourcentages. Supposons, par exemple, que pour une année donnée le revenu d'une personne A soit de \$1,000 et que celui d'une personne B soit de \$10,000. Sur une période de 10 ans, elles reçoivent chacune une augmentation de 100 p. 100; par conséquent la personne A reçoit \$2,000 et la personne B \$20,000. On en conclut que l'écart ne s'est pas élargi. Mais en dollars et en cents, l'écart entre les deux est passé de \$9,000 à \$18,000. Par conséquent, il y a des limites dans l'utilisation des indices. Voilà ce que je voulais dire.

**M. Horner (Crowfoot):** Je crois qu'il y a une différence et je ne veux pas discuter avec vous des pourcentages et des indices. A mon avis, les indices sont peut-être plus précis que les pourcentages et je suis d'accord avec votre pensée. Toutefois, pour en revenir à la page 8 et au niveau des prix de détail, vous avez dit tout à l'heure que le Gouvernement pourrait faire des milliers de choses si seulement il en prenait la décision.

Le premier ministre Schreyer a proposé le blocage des prix de détail. Est-ce que les magasins de détail du genre coopérative ont suivi cette hausse importante? Je pense à la ville la plus proche de ma circonscription, Calgary. Environ 25 p. 100 de l'alimentation passe par ces coopératives. Elles ont connu cette même hausse qui se fait dites-vous au niveau des détaillants?

**M. Janssen:** Je ne veux pas semer la confusion et je veux être bien compris. Oui, en général, les coopératives adoptent les mêmes prix que les autres magasins. C'est vrai.

**M. Horner (Crowfoot):** Est-ce qu'elles versent de bonnes ristournes à leurs clients?

**M. Janssen:** Non, monsieur. Cela peut varier d'une région à l'autre et je ne sais pas comment les coopératives de Calgary ou d'ailleurs en Alberta y réussissent. Je sais qu'à Winnipeg elles ne font aucun bénéfice.

**M. Horner (Crowfoot):** Par conséquent, la hausse excessive dont parle M. Schreyer à la page 8 de votre déclaration n'existe peut-être pas.

**M. Janssen:** Je sais ce que veut dire M. Schreyer. Les hausses ont varié récemment comme je l'ai mentionné dans mon mémoire et toute personne qui examine de près la liste des prix de l'alimentation que nous publions



## [Texte]

list that we publish every week can observe for himself. This is what Premier Schreyer was referring to rather than, let us say, the general statement that they have been too high all over the place or all over the years.

As I said, within the structure of the industry as it is, you need this kind of markup even to survive, as the co-op example illustrates, unless you operate on a giant scale like Safeway, or someone else like that. The real question in the long run is not whether there should be a markup of five per cent or six per cent on any one particular item. Obviously some things within the industry as a whole have to change because the cost structure is enormous. That is what I am saying. If you are interested in the long run in keeping food prices down, then the cost structure of the retail industry will have to change.

**Mr. Horner (Crowfoot):** What part of the cost structure?

**An hon. Member:** Wages, he means.

**Mr. Horner (Crowfoot):** I see the cost structure increasing, particularly with the cost of energy, the cost of lighting the building, the cost of heating the building, going up. I see the cost structure increasing rather than decreasing. Rightly or wrongly, that is the way I see it.

**Mr. Janssen:** You are talking about two different things. Certainly we can expect, no matter what the particular structure of any industry happens to be, that we will get increases in costs month by month, year by year, decade by decade, which will have an upward effect on the prices of the items that are sold in retail. When I say the cost structure of the industry as a whole, I talk about the things the Batten Commission pointed out, the excess capacity in the industry as a whole, particularly in the Prairie Provinces, where they work at less than 50 per cent capacity with respect to space. There is the structure of industry or the conduct of it in its method of advertising. There is the whole question of regulating, either multiplying or reducing, the number of sizes of packages that you can buy of any particular item. These are structural things that would have to be brought about if you want to have a dampening effect on the cost of food.

**Mr. Horner (Crowfoot):** Do you think that would lower the cost of marketing?

**Mr. Janssen:** In the long run. You would still have the cost increases to which you refer, which still will result in gradual increases in the price of food. If they were accompanied by the reductions of the kinds the Batten report talks about, then these other cost increases can probably be absorbed and be kept to a minimum. If there are no structural changes, the full cost increases will find their way into the consumer price. This is what we are talking about.

**Mr. Horner (Crowfoot):** You suggested earlier, Mr. Janssen, that if government wanted to, it could control and regulate all production and all marketing, even the packaging and the selling. Is this the concept that you feel this Committee should recommend to the government? I mean, this Committee is helping the government formulate its mind as to what action they should take. Would you recommend to this Committee that we should recommend to the government that they use the marketing bill that you suggested on every commodity, and that we regulate packaging and distribution completely?

## [Interprétation]

chaque semaine peut très bien le constater. C'est ce que voulait dire le premier ministre Schreyer et non qu'en général portant les hausses ont partout trop élevées chaque année.

Je l'ai déjà mentionné, dans une industrie comme celle-là, il vous faut une certaine majoration pour pouvoir survivre, comme l'exemple de la coopérative l'illustre bien, à moins d'avoir une exploitation géante comme *Safeway* ou quelque chose du genre. La question qu'il faut se poser à long terme n'est pas de savoir si la majoration doit être de 5 p. 100 ou de 6 p. 100 sur une denrée particulière. Il est évident que certaines choses doivent changer à cause de l'importante structure des prix. C'est bien ce que je veux dire. Si à long terme vous cherchez à maintenir les prix de l'alimentation le plus bas possible, la structure des prix de détail devra changer.

**M. Horner (Crowfoot):** De quelle partie de la structure des prix parlez-vous?

**Une voix:** Il veut parler des salaires.

**M. Horner (Crowfoot):** Je comprends que la structure des prix augmente surtout à cause de l'augmentation du coût de l'énergie, de l'éclairage et du chauffage. Je comprends aussi que la structure des coûts augmente plutôt qu'elle ne diminue. Je ne sais pas si j'ai raison ou tort, mais c'est ainsi que je le vois.

**M. Janssen:** Vous parlez de deux choses différentes. Nous devons nous attendre évidemment, quelle que soit la structure d'une industrie, à une augmentation des coûts d'un mois à l'autre, d'une année à l'autre, d'une décennie à l'autre; ce qui fera monter les prix de détail. Lorsque je parle de la structure des prix pour l'ensemble du secteur, je parle de choses soulignées par la Commission Batten, de l'excédent dans l'ensemble du secteur, surtout dans les Prairies, où l'on travaille à moins de 50 p. 100 de la capacité de rendement à cause de l'espace. Il faut tenir compte de la structure de l'industrie ou de la gestion de celle-ci; de ses méthodes de publicité. Il y a aussi la question de la réglementation, de l'augmentation ou de la diminution du nombre et de la taille des emballages que vous pouvez acheter pour chaque article. Des changements à apporter si on veut freiner le coût des aliments.

**M. Horner (Crowfoot):** Croyez-vous qu'on puisse réduire ainsi le coût de la mise en marché?

**M. Janssen:** A long terme, oui. Vous auriez toujours les augmentations de prix dont vous avez parlé et qui amèneraient quand même des augmentations progressives sur le prix des aliments. Ces augmentations se sont accompagnées de réductions du genre de celle dont parle le rapport Batten, ces autres augmentations de coût pourraient probablement être absorbées plus vite. S'il n'y a pas de changement structurel, les augmentations de coût global se retrouveront dans les prix à la consommation. C'est de cela que nous parlons.

**M. Horner (Crowfoot):** Vous avez dit plus tôt, monsieur Janssen, que si le gouvernement le voulait, il pourrait contrôler et réglementer toute la production et toute la mise en marché, y compris, l'emballage et la vente. Est-ce cette notion que le comité devra recommander au gouvernement? Et puisque le comité joue un rôle de conseiller auprès du gouvernement, nous conseillez-vous de recommander au gouvernement d'utiliser le projet de loi de commercialisation que vous préconisez pour chaque denrée, et de réglementer totalement l'emballage et la distribution?

[Text]

• 1110

What I am really saying is, can government do it cheaper than anybody else?

**Mr. Janssen:** I was going to say, yes, Mr. Horner, until you added that last remark.

**Mr. Horner:** Well, forget the last comment, then.

**Mr. Janssen:** Mr. Horner, I know that you are acquainted with the method in which fluid milk is produced, processed and sold. If we take that as an example, we find that it is a completely regulated industry; and in terms of stability of income, there has been no group better off than the dairy farmers: in terms of stability of consumer price, no item has a better record than fluid milk.

Therefore, if we are interested in stability in food prices—and this does not mean food prices that will stay the same forever, but manageable increases in prices and so forth—this is one route we could follow with a number of items that are important to the consumer. This is what I am saying.

Basically and, I think, philosophically, our government would be in favour of that kind of development, on a gradual basis.

**The Chairman:** Mr. Fleming, I am going to have to cut this off. I am prepared to allow you one question, Mr. Grier one question, then I think we ought to get along to the Consumers' Association of Canada.

Mr. Fleming.

**Mr. Fleming:** That is rough. Let me make a very brief comment and you respond to it, then.

You are suggesting on pages 8 and 9 that one possibility is: controls, as long as increases in farm income are not limited. My concern there would be—and you may have a very real argument—that that is the sector which has suffered the most in that, as prices have increased, they have not had relative increases themselves; however, if you put on any kind of control, it would seem to me that if, as you say, the farmers will be excluded from it, then you deny the whole process, especially when it is a temporary situation while governments get together and do long-range planning.

For one thing, surely there would be tremendous pressure in that short-term wage or freeze on prices for the farmers to equalize and bring everything into line then, when you broke from your temporary controls, that would push everything else up because there would be some justification in a number of other sectors for adjustment if your base price increases.

The other thing is, I do not see how you could possibly have, first off, a price control without a wage control at all and then, how you can make exceptions. If you did that, it seems to me that the whole thing would fall apart.

**Mr. Janssen:** I am not quite sure that I follow your reasoning. It is stated explicitly there that controls would have to be temporary and that they would have to be accompanied by guarantees that the primary producer would not be the victim of such controls.

**Mr. Fleming:** I am sorry; let me explain it this way. Would you not be, perhaps with some justification, making a special exception for the farm area only and, by so doing, instead of controlling prices, would be causing an unusual growth or increase in that area—because they are the only ones free to do so—and thereby, when you end your controls, causing everything to go all over the place?

[Interpretation]

En d'autres termes, le gouvernement peut-il le faire d'une manière moins onéreuse que quiconque?

**M. Janssen:** J'allais répondre par l'affirmative, monsieur Horner, si vous n'aviez ajouté cette dernière observation.

**M. Horner (Crowfoot):** D'accord, oubliez là.

**M. Janssen:** Monsieur Horner, je sais que vous connaissez très bien la méthode de production, transformation et vente du lait nature. Si nous le prenons comme exemple, nous constatons que cette branche de l'industrie est totalement réglementée; et en matière de stabilité des revenus, l'industrie laitière est sans conteste la plus prospère. Et, pour ce qui est de la stabilité du prix à la consommation, c'est encore le lait sous forme nature qui arrive en tête.

Par conséquent, si c'est la stabilité des prix alimentaires qui nous intéresse—et stabilité ne veut pas dire que ces prix n'augmentent jamais, mais qu'ils augmentent d'une manière raisonnable—ceci est une des voies que nous pourrions suivre pour un certain nombre de denrées importantes pour le consommateur.

De prime abord et, d'un point de vue théorique, notre gouvernement favoriserait un tel genre d'initiative, si on la mettait en vigueur d'une manière progressive.

**Le président:** Monsieur Fleming, je vais être obligé d'interrompre le débat. Je suis disposé à vous permettre de poser une autre question ainsi qu'à M. Grier, puis il nous faudra passer à l'Association des consommateurs du Canada.

Monsieur Fleming.

**M. Fleming:** Vous êtes dur. Je vais faire un très bref commentaire et puis vous y répondrez.

Vous dites aux pages 8 et 9 qu'on pourrait exercer des contrôles aussi longtemps que les augmentations des revenus agricoles ne sont pas limitées. Ce qui m'inquiéterait alors, et vous avez peut-être de très bons arguments, c'est que ce secteur est celui qui a le plus souffert, dans la mesure où l'augmentation des prix n'a pas entraîné une augmentation relative du revenu. Toutefois, si l'on décide d'exercer un contrôle quelconque, j'ai l'impression que, si comme vous dites, les agriculteurs ne le subiront pas, vous en ôtez alors toute valeur, surtout lorsqu'il ne s'agit que d'une période de transition pendant laquelle les gouvernements se réunissent et planifient à long terme.

Premièrement, de toute évidence, d'énormes pressions seront exercées sur les agriculteurs au cours de ce blocage à court terme des prix afin que tout soit égalisé et réaligné; ensuite, lorsque ces contrôles temporaires seront abandonnés, tous les autres produits augmenteront et des ajustements seront justifiés si votre prix de base augmente.

Deuxièmement, je ne vois pas comment on pourrait avoir un contrôle des prix sans contrôle des salaires du tout et faire en plus des exceptions. J'ai bien l'impression que tout s'écroulerait.

**M. Janssen:** Je ne suis pas très certain d'avoir bien suivi votre raisonnement. Il est explicitement indiqué que ces contrôles devront être temporaires et qu'ils devront comporter la garantie que le producteur primaire n'en sera pas la victime.

**M. Fleming:** Je m'excuse; je vais m'expliquer d'une autre manière. Ne feriez-vous pas, et peut-être avec une certaine justification, une exception unique pour le domaine agricole; ce faisant, au lieu de contrôler les prix, cela entraînerait une croissance inhabituelle ou une augmentation inhabituelle dans ce domaine—car seul ce domaine serait libre de le faire—et une fois les contrôles abandonnés, le marché se trouverait inondé?



## [Texte]

**Mr. Janssen:** No, this has not been suggested at all. I do know where you read that in there. It says, literally:

... were accompanied by measures to strengthen the income position of primary producers.

What we are thinking of here is the income position; that is, to the extent, let us say, that at this particular moment the items of some products were not sufficient to cover the full costs of production. Happily, we are not in the position—

**Mr. Fleming:** So we are only arguing about the formula, then; there could be some control of the farmers as well?

**The Chairman:** I am sorry, Mr. Fleming, but that must be all. Mr. Grier, I am going to allow you one question.

**Mr. Grier:** Mr. Janssen, I refer you to your first paragraph on page 10, where you talk about regular food price charts with comments on mark-ups and so on. If we could extend that concept a little further and talk in terms of some kind of permanent on-going crisis review agency—if this Committee should conclude that such a device would be a useful mechanism in first of all giving the public some idea of what the components of food prices are, and secondly, controlling through suasion and other devices the level of food prices, and assuming that we made such a recommendation to the government and the government then implemented it—first of all would the Province of Manitoba be willing to co-operate in such a measure? Secondly, if the federal government did not, or this Committee did not make such a recommendation, has a province the powers or jurisdiction to undertake effectively such a device by itself?

• 1115

**Mr. Janssen:** The answer to the first question I think would be yes. That is, the Government of Manitoba would be willing to work with the Government of Canada on looking at any mechanism aimed at, let us say, keeping food prices within reasonable limits, including whatever the institution might be that would review prices.

As to the other question: can a province do it by itself? I think the constitutional authority in many cases is much greater at the provincial level for these matters than sometimes is indicated or understood to be, but the scope, the freedom of action, that you have at the provincial level is very limited.

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Janssen. We have appreciated your attendance, your full brief, your full and sometimes contentious answers and contentious questions. We appreciate very much your government sending you here. You have been an able witness, sir.

We will commence the hearing in about five minutes' time.

• 1125

**The Chairman:** Members of the Committee, we have representatives of the Consumers' Association of Canada with us this morning. We have Mrs. W. A. Brechin who is the President, Dr. R. E. Olley who is Vice-President, and Mrs. Frances Balls, Executive Secretary.

Mrs. Brechin, I guess you are going to start off.

## [Interprétation]

**M. Janssen:** Non, nous n'avons jamais vu cela. Je ne vois pas où vous avez pu le lire. Il est simplement dit:

... accompagné de mesures assurant des revenus plus stables aux producteurs primaires.

Nous pensons ici en termes de revenu; c'est-à-dire, par exemple, lorsque les circonstances à un moment donné entourant certains produits ne permettent pas de couvrir entièrement les frais de production. Heureusement, nous ne nous trouvons pas ...

**M. Fleming:** Par conséquent, la discussion ne porte donc que sur la formule à utiliser; on pourrait également exercer un certain contrôle sur les agriculteurs?

**Le président:** Je m'excuse, monsieur Fleming, mais je ne peux pas vous laisser poursuivre. Monsieur Grier, je vous permets de poser une question.

**M. Grier:** Monsieur Janssen, je vous renvoie au premier paragraphe de la page 10 où vous parlez de tableaux de prix alimentaires avec des commentaires concernant les marges, les augmentations etc. J'aimerais quelque peu élargir cette notion et y introduire le principe d'une sorte d'organisme permanent qui étudierait les crises au fur et à mesure qu'elles se présentent. Si ce comité devait reconnaître l'utilité d'un tel appareil dans la mesure où premièrement il permettrait au public d'avoir une certaine idée de ce qui influence sur les prix de l'alimentation, et deuxièmement, de contrôler par certaines voies légales ou autres le niveau de ces prix d'alimentation, et en supposant que nous fassions une telle recommandation au gouvernement et que le gouvernement la mette en application—premièrement, la province du Manitoba serait-elle disposée à coopérer? Deuxièmement, si le gouvernement fédéral ne le faisait pas, ou si ce comité ne faisait pas une telle

recommandation, la province a-t-elle les pouvoirs ou la juridiction lui permettant d'entreprendre seule une telle action?

**M. Janssen:** Je pense qu'on peut répondre oui à la première question. Oui, le gouvernement du Manitoba serait disposé à coopérer avec le gouvernement du Canada pour étudier tout mécanisme visant, disons, à maintenir les prix de l'alimentation dans certaines limites raisonnables, quelle que soit l'institution choisie pour exercer un contrôle sur ces prix.

Pour ce qui est de l'autre question: une province peut-elle faire seule? Je crois que dans de nombreux cas la constitution accorde beaucoup plus de pouvoirs aux provinces dans ces domaines qu'on ne le fait supposer ou qu'on le suppose, mais il n'en reste pas moins que le champ ou la liberté d'action dont disposent les provinces est très limité.

**Le président:** Je vous remercie, monsieur Janssen. Nous avons beaucoup profité de votre présence, de votre mémoire très détaillé, ainsi que de vos réponses et de vos questions détaillées qui nous ont donné matière à réflexion. Nous sommes très reconnaissants à votre gouvernement de vous avoir envoyé ici. Votre témoignage nous a été fort utile, monsieur.

Nous reprendrons l'audience dans environ cinq minutes.

**Le président:** Messieurs, nous avons parmi nous ce matin les représentants de l'Association des consommateurs du Canada; M<sup>me</sup> W. A. Brechin en est la présidente, M. R. E. Olley le vice-président et M<sup>me</sup> France Balls la secrétaire.

Madame Brechin, je suppose que vous allez ouvrir le débat.

[Text]

**Mrs. W. A. Brechin (President, Consumers' Association of Canada):** Thank you, Mr. Chairman.

The Consumers' Association of Canada is pleased to present its views to this Special Committee on Trends in Food Prices. Because of the short interval of time allowed for preparation, our submission reached members of the Committee only yesterday. However, since you have it before you at this time, we would like to summarize our basic concerns about the current operation of food production and distribution systems in Canada.

The association is not persuaded that the food delivery system is functioning at maximum efficiency to provide the greatest benefit to consumers. Although we are aware that productivity in agriculture has exceeded that in most other sectors of the Canadian economy, it is evident that attempts to solve the problem of low farm income by poorly planned production increases, ineffective administration of agricultural markets, protectionism, and a lack of effective planning for the agricultural sector have failed to achieve the full potential of this productivity for either producer or consumer. Meaningful, easily accessible data is not available. Marketing boards are set up without regard for the consumer interest. Tariffs are imposed which fail to yield sufficient benefit to small farmers who face the most serious difficulty in adjusting to technological change and evolving market conditions. They also tend to invite retaliatory measures against other agricultural commodities.

Direct and indirect taxation creates further upward pressure on the cost of food products. One step which could reduce this pressure is the removal of the federal sales tax from food and from materials used in food production. The Finance Minister, Mr. Turner, in his budget last night has anticipated our submission on this and on a number of other points.

A most important factor in increasing food prices is the lack of a strong and vigorous competition policy. Food retailing and manufacturing is highly concentrated, with a few firms protected by massive advertising, trivial product differentiation, excess capacity, and duplication of facilities, their purchasing potential giving them tremendous power over outside suppliers. The consumer pays for these commercial items and integrated operations whether he wishes to or not. An effective competition policy could correct at least some of the excesses prevalent in today's market and could encourage the efficient independent supplier to remain in the market as a deterrent to oligopoly or total monopoly.

One of the major problems for consumers in the food market is the lack of information available at the time of purchase, lack of information on the nutritional value of various food products, lack of information on the basic food group needed for a nutritionally adequate diet, and a lack of standardized packaging and pricing.

• 1130

It is obviously very convenient for supermarkets to keep their customers ill-informed since they can thus be influenced more easily by advertising. Consumers must be given the tools to enable them to choose nutritionally adequate diets based on Canada's food guides. Such tools could include the change proposed by Statistics Canada in reporting the food price index, the immediate implementation of the Consumer Packaging and Labelling Act and recommendations, mandatory unit pricing and the development of effective standards for nutritional analysis plus a dynamic educational campaign to inform Canadians of

[Interpretation]

**Mme W. A. Brechin (présidente, Association des consommateurs du Canada):** Je vous remercie, monsieur le président.

L'Association des consommateurs du Canada est heureuse de faire part de ses opinions au comité spécial sur les Tendances des prix de l'alimentation. N'ayant été prévenue que très tardivement, notre mémoire n'a pu être prêt et distribué aux membres du comité qu'hier. Cependant, puisque vous l'avez en votre possession, nous aimerions résumer nos principales préoccupations concernant les opérations actuelles touchant la production et les systèmes de distribution alimentaire au Canada.

Notre Association ne pense pas que le système de distribution alimentaire fonctionne de la meilleure manière possible qui assurerait les plus grands avantages au consommateur. Bien que nous soyons conscients que la productivité agricole a dépassé celle de la plupart des autres secteurs de l'économie canadienne, il est évident que les tentatives pour résoudre le problème des maigres revenus agricoles au moyen de programmes d'accroissement de la production inadaptée, d'une administration inefficace des marchés agricoles, du protectionnisme, ainsi que le manque d'une planification efficace dans le secteur agricole n'ont pas permis d'exploiter la capacité totale de cette productivité ni au profit du producteur ni à celui du consommateur. Il est d'ailleurs significatif que des données faciles à recueillir ne sont pas disponibles. Les offices de commercialisation sont établis sans qu'il soit tenu compte de l'intérêt du consommateur. Les barèmes imposés ne permettent pas de bénéfices suffisants pour les petits agriculteurs qui font face aux difficultés les plus graves en essayant de s'adapter aux changements technologiques et aux nouvelles conditions de marché. Ils sont également une invitation à des mesures de représailles contre d'autres denrées agricoles.

L'imposition directe et indirecte provoque de nouvelles pressions qui font monter le prix de revient des produits alimentaires. Une des mesures qui permettrait de réduire cette pression serait l'abolition de la taxe de vente fédérale pour la nourriture et pour les matières utilisées dans la production alimentaire. Dans son budget, hier soir, le ministre des Finances, M. Turner, a devancé nos demandes à ce sujet entre autre.

L'absence d'une politique de concurrence forte et vigoureuse est un des facteurs les plus importants de l'accroissement des prix de l'alimentation. La concentration dans la vente au détail et la fabrication est très forte. La publicité envahissante, la différence pratiquement inexistante entre certains produits, l'ampleur excessive et la prolifération d'établissements, le pouvoir d'achat d'une poignée de sociétés leur donnent un pouvoir immense sur les fournisseurs de l'extérieur. Qu'ils le veuillent ou non c'est le consommateur qui paie pour ces articles commerciaux et cette intégration des opérations. Une politique efficace de la concurrence pourrait rectifier au moins certains de ces

excès qui prévalent sur le marché aujourd'hui et pourrait encourager le fournisseur indépendant et entreprenant à demeurer sur le marché comme un moyen de dissuasion permettant de contrer les monopoles.

Dans le domaine de l'alimentation, le manque d'information disponible au moment de l'achat, le manque d'information sur la valeur nutritive de certains produits alimentaires, le manque d'information sur les aliments de base nécessaires à une nourriture équilibrée et le manque de normalisation dans les emballages et les prix sont des problèmes majeurs pour le consommateur.



[Texte]

the basic food groups and, when introduced, nutrient labelling consistent with Canada's food guide.

CAC is concerned about the erosion of income for those on fixed and slowly rising incomes caused by inflation. We welcome the budget proposals as a major step in restoring adequate purchasing power to those on low or fixed incomes. We also welcome the proposal to increase tax exemptions as the consumer price index rises. Our association first introduced this proposal into public policy discussions in its 1966 brief to the Croll-Basford Committee as is shown in the detailed submission which we have presented.

We urge that increases in pensions and in public assistance programs be automatically tied to the cost-of-living index.

There have been several suggestions regarding price review boards to curb inflation. CAC feels that a true prices review board is apt to conceal the real problems of inflation. However, the Association is interested in the suggestion of a board established to investigate rapid increases in the price of specific food products, to determine where the increase took place in the food delivery system, and to inform the public of its findings. We consider that the information produced by such a board could be extremely useful to consumers by generating more information on the food industry and that it could also provide more effective scrutiny on the complete food delivery system.

These are some of the major concerns of the Association regarding trends in food prices. The problems and our recommendations are included in more detail in the brief.

We would be pleased to answer any questions from the members.

**The Chairman:** Thank you very much, Mrs. Brechin. Mr. Roy.

**M. Roy (Laval):** Merci monsieur le président. Je voudrais d'abord vous féliciter pour le mémoire que vous avez soumis. Vous avez sans doute remarqué que certaines recommandations du budget de M. Turner, ont déjà fait l'objet d'un accord de principe et des législations suivront très prochainement. Alors, vous voyez à quel point nous nous soucions des consommateurs et les recommandations que vous venez de faire rencontrent exactement les vues du gouvernement.

**An hon. Member:** Where were you last year?

**Mr. Whicher:** Same place you were—not doing our job.

**M. Roy (Laval):** Vous dites que des recherches de la Commission royale d'enquête sur les problèmes des consommateurs et l'inflation dans les provinces des Prairies ont démontré que les détaillants se faisaient concurrence, non pas par une guerre de prix, mais par le choix de leur

[Interprétation]

Il est évident que c'est tout à l'avantage des supermarchés de faire en sorte que leurs clients soient mal informés puisqu'ils peuvent ainsi les influencer plus facilement par la publicité. Il faut donner aux consommateurs les moyens qui leur permettent de choisir des régimes qui leur assurent une bonne nutrition selon les normes établies au Canada. Ces moyens pourraient inclure la nouvelle méthode qu'entend adopter Statistique-Canada pour calculer l'indice des prix de l'alimentation, l'application immédiate de la Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation, l'imposition du prix unitaire et l'adoption de normes efficaces de nutrition suivie d'une campagne d'information dynamique au profit de tous les Canadiens concernant tous les groupes d'alimentation de base et la façon de lire la valeur nutritive sur les étiquettes.

L'Association s'inquiète du sort des personnes à revenu fixe ou presque face à l'inflation. Nous voyons, dans le budget qui vient d'être présenté, un pas important dans le processus qui doit rétablir le pouvoir d'achat de ces personnes. Nous accueillons favorablement les propositions qui visent à accroître les exemptions selon l'indice des prix à la consommation. C'est l'Association qui avait introduit le concept en 1966 lors de sa comparaison devant le Comité Croll-Basford, comme l'indique notre mémoire.

Nous demandons que les pensions et les programmes d'assistance soient annexés aussi.

On a beaucoup parlé de commissions de révision des prix pour réduire l'inflation. L'Association croit que de telles commissions peuvent détourner l'attention des véritables problèmes créés par l'inflation. Elle croit plutôt en une commission établie pour enquêter sur les hausses rapides de prix pour des produits alimentaires bien précis, pour déterminer au juste à quel niveau du processus de vente l'augmentation s'est produite et faire rapport au public de ses conclusions. Nous croyons que les renseignements que pourrait fournir une telle commission pourraient être extrêmement utiles aux consommateurs, en ce sens qu'elle les renseignerait mieux sur l'industrie alimentaire et qu'elle pourrait être un moyen efficace de surveillance de tout le processus de vente des produits alimentaires.

Ce sont là les principales préoccupations de l'Association concernant les hausses de prix dans l'alimentation. Le mémoire indique plus en détail quels sont les problèmes et donne la liste de nos recommandations.

C'est avec plaisir que nous répondrons à vos questions.

**Le président:** Merci, madame Brechin. M. Roy a la parole.

**Mr. Roy (Laval):** Thank you, Mr. Chairman. First, I would like to congratulate the witnesses for their excellent brief. You will note, I am sure, that certain proposals of the Turner budget have been agreed with in principle and that pieces of legislation will follow shortly. You see how much at heart we have the interests of the consumer. The recommendations you have just presented are in conformity with the views of the government.

**Une voix:** Où étiez-vous l'an passé?

**M. Whicher:** A la même place que vous, nous ne faisons pas notre travail.

**Mr. Roy (Laval):** You say that research by a royal inquiry commission on the problems facing consumers and inflation in the prairie provinces has shown that competition at the retailer level was not reflected by a price way, but by the way of the choice of location and doubling of the floor

## [Text]

emplacement et en doublant la superficie nécessaire à leur exploitation. J'aimerais avoir un peu plus de détails quant à cette déclaration, car, à mon avis c'est ce que les magasins à succursales semblent faire. Alors j'aimerais savoir sur quoi vous vous basez pour affirmer une telle chose?

**Mrs. Brechin:** I think I would like to have Dr. Olley answer that question because he has been more closely associated as you know.

• 1135

**Dr. R. E. Olley (Vice-President, Consumers' Association of Canada):** The bases for those statements are, of course, from the Batten Royal Commission's report. The Batten Royal Commission analysed the performance of a very large sample of retail grocery stores on the Prairies to determine whether they were operating efficiently, that is, at the minimum costs that were possible and reasonable for those stores. The commission found that there was approximately twice as much floor space as was economic in the Prairies. This information, in some detail, is published in the report of the commission and, in more detail, in a background study which describes the whole technical apparatus that went into the analysis. The effect of that excess capacity was to raise the food bill by 4 per cent, as we note in the brief.

The analysis of advertising, contained in the commission's report, was based on two approaches. One was to measure the quantity of advertising and determine how much it costs; the second companion approach was to look at the content of the advertising to see whether there was much of any value in it to the consumer. The analysis of content revealed that the advertising was of quite limited value, being confined to a small handful of products, 50 to 75 or 80 out of the 6,000 to 8,000 in the store, and was spent mostly on either advertising promotional devices in the stores or on some nebulous general characteristic such as: "Rely on your friendly X store", or something like that. So, the commission concluded that that advertising, seeing that consumers must eat anyway, was by and large wasted money. It did not really add that much.

**M. Roy (Laval):** Voici maintenant ma deuxième question. Le mémoire nous apporte certainement d'excellentes suggestions mais il faut tout de même considérer le goût du consommateur. On a remarqué, au cours des dix dernières années, que l'emballage de fantaisie, l'achat en petite quantité et les repas préparés ou les viandes prêtes à servir ont fait l'objet d'un choix par le consommateur? De plus en plus la ménagère achète en petites quantités, elle achète des viandes prêtes à servir c'est le choix du consommateur? Est-ce que vous suggériez, à ce moment-là, qu'on aille vers un certain dirigisme de la consommation? Est-ce qu'on devrait limiter ou défendre qu'on présente des produits dans un emballage aussi attrayant? Est-ce qu'on devrait limiter la publicité sur certains produits? A ce moment-là on s'en irait vers un dirigisme, un certain contrôle.

**Mrs. Brechin:** I think there is no suggestion that consumer's choice should be limited. In our brief, we point out that excessive packaging and product proliferation, the number of products which have minimal differences, one from the other, can be shown to be not to the consumer's advantage.

## [Interpretation]

space necessary for the operation. Would you elaborate somewhat since this is what the chain stores seem to be doing right now, a price war. I would like to know the basis of your statement.

**Mme Brechin:** Je laisse M. Olley répondre à cette question puisqu'il est concerné de plus près.

**M. R. E. Olley (vice-président, Association des consommateurs du Canada):** Ces déclarations, bien entendu, sont tirées du rapport de la Commission royale Batten. La Commission royale Batten a analysé le rendement d'un très vaste échantillon d'épiciers des Prairies pour déterminer leur rentabilité, c'est-à-dire, quels pouvaient être les prix de revient minimum possibles et raisonnables pour ces magasins. La Commission a constaté que dans les Prairies, la surface de sol utilisée était presque deux fois trop importante pour être économique. Ces renseignements sont publiés dans le rapport de la Commission et, avec plus de détails, dans une étude générale qui décrit tout l'appareil technique qui a été utilisé pour cette analyse. Cette superficie excessive avait pour effet d'augmenter le prix de l'alimentation de 4p. 100, comme nous l'avons indiqué dans le mémoire.

Dans ce rapport, la publicité a été analysée de deux points de vue. Primo, on a quantifié la publicité et déterminé son prix; secondo, on a étudié le contenu de cette publicité pour déterminer quelle valeur elle avait pour le consommateur. L'analyse du contenu a révélé que cette publicité avait une valeur très limitée, ne touchant qu'une petite poignée de produits, 50 à 75 ou 80 des 6,000 à 8,000 contenus dans le magasin, les plus grosses dépenses étant faites pour la publicité de promotion pour certains appareils de ces magasins ou pour faire publier certaines caractéristiques plutôt nébuleuses telles que: «faites confiance à votre ami l'épicier X», ou quelque chose du même genre. Par conséquent, la Commission a conclu que cette publicité, dans la mesure où les consommateurs doivent manger n'importe comment, était d'une manière générale un gaspillage d'argent. Cela n'apportait pas grand chose.

**Mr. Roy (Laval):** Here is my second question. There is no doubt that the brief gives us excellent suggestions but you must take into account the test of the consumer. It has been noted in the last 10 years that fancy packaging, small quantity purchases and ready to serve convenient meals or meats were the result of the choice met by the consumer. More and more, the housewife buys the small quantity, she buys easy to fry meat, and it is the choice of the consumer, is it not? Would you suggest the kind of control over the consumer? Would you limit or forbid the presentation of some products in fancy packagings? Should we limit advertising on some products? It would be an open door to a certain kind of control.

**Mme Brechin:** Il n'est nullement question de limiter le choix des consommateurs. Dans notre mémoire, nous soulignons que la trop grande fantaisie dans l'emballage est que la prolifération des produits, c'est-à-dire de produits qui diffèrent d'une manière minime, peut ne pas être à l'avantage du consommateur.



## [Texte]

**Dr. Olley:** I might add that this opinion is not confined to us. It is also recorded in an interview reported in the *Globe and Mail* on Thursday, February 1, 1973, in which high-ranking officers in two or three retail grocery stores, state that:

Standardization of package sizes and elimination of the vast diversity in packaging are a possible source of price reduction.

And, then, further on:

Plain packaging would be an advantage to one of the large chains.

And, further on:

Standardized package sizes would be a factor in reducing prices, noting, for example, that 40 container sizes are in use for one single product.

**M. Roy (Laval):** Je suis bien d'accord, il y a bien des produits qui ne sont pas avantageux pour le consommateur, justement parce qu'ils ont été transformés ou à cause d'un emballage de fantaisie et de leur petite quantité. En fin de semaine, au marché, on vendait des poitrines de poulet à \$1.89 pour deux livres; dans un emballage très attrayant, alors qu'un poulet entier ne coûte tout de même, je pense, que 49c. Alors on suit le goût de la consommatrice. Les chaînes de magasins ont voulu se plier aux goûts du consommateur.

• 1140

**Mrs. Brechin:** In some cases, I think it is necessary to give the consumer a choice, because all consumers do not wish the same product or the product in the same form; and the consumer must make a choice not on price alone but on many other factors that add up to her perception of value.

**The Chairman:** Mr. Atkey.

**Mr. Atkey:** I notice, on page 2, the reference to the Batten Commission, and your concern about the amount that goes into advertising. You refer to their finding that there was some 2 per cent additional, unnecessary cost in advertising; that there was some 4 per cent in excess space cost and another 1 per cent based on the high degree of concentration in retailing; making possible, excess profits. These were significant findings of the Batten Commission.

The Minister of Consumer and Corporate Affairs, when he was here a week-and-a-half ago, cast some aspersions on the findings of the Batten Commission. Indeed, he suggested his researchers had rejected many of the conclusions arrived at by the commission, and this was not held forth in a favourable light. Is it the position of the Consumers' Association of Canada that the Batten commission report is indeed a viable document upon which we can base certain judgments in this Committee?

**Mrs. Brechin:** Mr. Atkey, I would like to have Dr. Olley answer that one.

**Dr. Olley:** Yes, it is. As it, in a sense, raised the Department of Consumer and Corporate Affairs stance on the matter, we might confine ourselves to evaluating their stance on the basis of their pronouncements.

When the Batten commission report came out, it followed almost immediately on the heels of an announcement by the combines investigation group that an investigation of the kind carried out by the Batten commission could not be carried out in any reasonable period of time. Referring only to their written work, in their 1968 Annual

## [Interprétation]

**M. Olley:** J'ajouterais que nous ne sommes pas les seuls à partager cette opinion. L'interview de cadre supérieur de 2 ou 3 magasins de détails contenu dans un article du *Globe and Mail* du jeudi, 1<sup>er</sup> février 1973 en fait également état:

La normalisation de la taille des emballages et l'élimination de la diversification dans l'emballage sont une source possible de la réduction des prix.

Et, un peu plus loin;

Une des grandes chaînes tirerait profit de l'emballage simple.

Et, encore un peu plus loin:

Des tailles d'emballage normalisées permettraient de réduire les prix, lorsque, par exemple, un seul produit est vendu dans 40 tailles de contenant différentes.

**Mr. Roy (Laval):** I agree with you, the consumers do not benefit from some products, just because they have been processed or because of the fancy packaging and of the small quantity they are sold in. At the end of the week, on the market, chicken breasts sold at two pounds for \$1.89, in a very attractive packaging, while a full chicken cost only 49 cents. So the chain stores simply responded to the demand.

**Mme Brechin:** Dans certains cas, il faut laisser le choix aux consommateurs, car ils ne désirent pas tous avoir le même produit ou présenté sous la même forme; par ailleurs le consommateur fait son choix non seulement en fonction du prix, mais en fonction d'un nombre de facteurs qui en déterminent la valeur.

**Le président:** Monsieur Atkey.

**M. Atkey:** A la page 2 du mémoire, vous faites allusion à la Commission Batten et à l'argent dépensé à la publicité. Vous dites notamment que la Commission a constaté que 2 p. 100 des frais de publicité sont superflus; que 4 p. 100 sont gaspillés en espèces excédentaires et 1 p. 100 est attribuable au haut niveau de concentration dans le commerce de détail, ces facteurs contribuant tous à des marges bénéficiaires excessives. Ce sont là des constatations importantes faites par la Commission Batten.

Or, lorsque le ministre de la Consommation et des Corporations a comparu devant nous il y a une semaine et demie, il a critiqué certaines des constatations de la Commission Batten. Il est même allé jusqu'à dire que ces chercheurs ont réfuté de nombreuses conclusions de la dite commission. L'association des consommateurs du Canada estime-t-elle que le rapport de la commission Batten devient document valable permettant au comité de formuler des conclusions?

**Mme Brechin:** Je demanderai à M. Olley de répondre à votre question.

**M. Olley:** Je pense que c'est un document valable. Puisqu'il s'agit de la position du ministère de la Consommation et des Corporations vis-à-vis de ce document, je vais vous donner mon avis à ce sujet.

Le rapport de la Commission Batten a été rendu public au moment même que la direction des enquêtes sur la coalition déclarait qu'une enquête de ce type pouvait être effectuée dans une période de temps raisonnable. Dans son rapport annuel 1968, la direction critique le rapport de la Commission Batten après en avoir effectué un examen

## [Text]

Report, there was a criticism of the Batten commission findings based on, at best, in intellectual terms, a superficial examination of them, since the background report had not been published.

Notwithstanding the statements in the Director's 1968 report, by 1970, he was announcing that he was, in fact, implementing the investigations that he had, two years earlier, said were found to have no basis in the reported materials. On the basis of that alone, our association would not find the statement in the 1968 report, which was reproduced as an appendix to Mr. Gray's testimony, as a very persuasive statement in its own right.

We do, in short, find the Batten commission a defensible, reliable document.

**Mr. Atkey:** Now, as to these costs of advertising, which, in your view, obviously, contribute to the increases in the price of food, what can we do about them? We are looking here for solid recommendations that are easy to understand. If we accept the Batten Report, if we accept your analysis that the costs of advertising are a contributing factor, and a rather large contributing factor, how can we regulate them?

**Dr. Olley:** The wholesale regulation of advertising goes quite a bit beyond what we, as a consumers' association, would be prepared to advocate. I think that each case of advertising as an anti-competitive device has to be treated on its own merit. In some cases, it really does not constitute any form of barrier: it is purely informational.

The Batten commission's conclusion, which rests on a very large heritage of research in this particular area, is that advertising functions as a barrier to competition in the case of retail grocery marketing. That then becomes a problem purely of restrictive trade practices or an anticompetition policy problem. I think it is probably fair to say, with the Director of Investigation and Research in Canada, that our present law does not permit the government to order a change of any kind in the way advertising is now carried out.

• 1145

**Mr. Atkey:** Under the Combines Investigation Act, we have provisions making it an offence to engage in misleading advertising. To that extent, the existing law does provide the consumer with some protection. However, in this Committee, what can we do besides that type of sanction that now exists and is used from time to time by the Minister?

**Dr. Olley:** I think you have to go to the root of the problem rather than deal with the symptom. You have to improve the competitive practices legislation in Canada to the point that when advertising serves the function of being a barrier to entry, a cease-and-desist or any other modified order can be issued. To say to the retailers that they cannot continue with the practice in which they have been legally engaged so far, I think, would be naive. You have to change the legislative underpinning first, and if, and only if, advertising serves as an impediment to competitive merchandizing, then issue whatever detailed order is appropriate to allow the retailers to continue to advertise—as I suspect they must do in some degree—but secondly, prevent them from using it as a barrier to competition.

**Mr. Atkey:** You are suggesting that the provisions of the Competition Act, which were earlier introduced, would go at least part way to removing some of the difficulties that you foresee.

## [Interpretation]

superficiel, le rapport global n'ayant pas encore été rendu public.

En dépit des déclarations faites par le directeur dans son rapport de 1968, en 1970 il a annoncé qu'il mettrait en œuvre les conclusions qu'il avait critiquées deux ans plus tôt. C'est pourquoi notre Association estime que la déclaration contenue dans le rapport de 1968 reproduit en annexe lors de la déclaration de M. Gray, n'est pas valable en elle-même.

Nous estimons donc, que le rapport de la Commission Batten est un document de valeur.

**M. Atkey:** Que pouvons-nous faire au sujet du prix de la publicité qui selon vous, contribue à l'augmentation des prix des produits alimentaires? Nous cherchons des recommandations pratiques, faciles à comprendre. Si l'on accepte les conclusions de la Commission Batten ainsi que votre analyse concernant les frais de publicité, qui constitueraient un facteur important de la hausse des prix, comment proposez-vous qu'on réglemente ces frais?

**M. Olley:** En tant qu'Association de consommateurs, nous ne proposons nullement la réglementation des frais de publicité. Je pense que chaque cas de publicité qui nuirait à la concurrence doit être traité isolément. Il existe des cas en effet où la publicité n'entrave point la concurrence et sert uniquement à informer le public.

La Commission Batten est arrivée à la conclusion après une étude approfondie, que la publicité entrave la concurrence en ce qui concerne la vente des produits alimentaires au détail. Il s'agit donc là d'une question relevant des pratiques restrictives du commerce. Je pense qu'il est probablement juste de dire avec le Directeur des enquêtes et de la recherche, que la loi actuelle ne donne pas au gouvernement le pouvoir d'intervenir sur la façon de faire de la publicité.

**M. Atkey:** En vertu de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, la publicité trompeuse est considérée comme une infraction. C'est une façon de protéger le consommateur. Toutefois, que pouvons-nous faire de plus en ce domaine?

**M. Olley:** Je crois que nous devons aller à la racine du problème plutôt que de nous en tenir aux symptômes. Il faut améliorer la loi pour tenir compte aussi des cas où la publicité nuit aux consommateurs. Dire que les détaillants ne peuvent poursuivre leurs activités serait naïf. Il faut changer la loi et si seulement la publicité entrave le commerce compétitif, établir les règlements nécessaires pour permettre au détaillant de continuer de faire de la publicité, ce qui est indispensable jusqu'à un certain point,—mais en l'empêchant de s'en servir comme d'une barrière contre la concurrence.

**M. Atkey:** Vous prétendez que les dispositions de la Loi régissant la concurrence contribuerait, du moins en partie, à résoudre certaines difficultés que vous prévoyez.



## [Texte]

**Dr. Olley:** Yes.

**Mr. Atkey:** You have suggested in one of your recommendations that your association is sympathetic to a board to investigate rapid increases in the price of any food product, to determine the cause of the increase and to inform the public of its finding. What would that board do that the Department of Consumer and Corporate Affairs is incapable of doing? What is the advantage of creating yet another bureaucratic enterprise when we have an expanding department?

**Dr. Olley:** It would be a matter of indifference, I would think, to our association whether that investigation of the facts and its publication were carried out by a new organization called a board or an old organization called the Department of Consumer and Corporate Affairs. The important thing is to get the information out to harvest the benefits than can be derived from the moral suasion.

**Mr. Atkey:** Therefore, your recommendation may have emanated from a frustration over the existing incompetence of the present department.

**Dr. Olley:** That would be going beyond our intent.

**Mr. Atkey:** I have yet you understand, then, what the intent of your recommendation is.

**Dr. Olley:** The intent of our recommendation is to stimulate exploration of achieving the end goal of getting that information published to derive the benefits from that kind of investigation and publication. To go beyond that and argue that we are saying that someone is incompetent, I think, is going too far.

**Mr. Atkey:** On page 4, you express concern about anticompetitive practices, practices that reduce the competitive vigour of the market at the wholesale and transportation levels. Has your association ever attempted to utilize the provisions of the existing Combines Investigation Act in representing six or more consumers who have asked for an inquiry to be commenced by the Director under the provisions of the existing act? What degree of success have you had?

**Mrs. Brechin:** Yes, we have. On one occasion, in particular, we asked for an inquiry into the milk-pricing structure in an area in Southwestern Ontario. After an investigation, it was decided that there was no sufficient evidence to mount a charge.

**Mr. Atkey:** It was just that one occasion.

**Mrs. Brechin:** It is one that comes to mind rapidly; there have been others.

**Dr. Olley:** Under the provisions of the present act, one can file a formal request and we have done that on occasion. However, it is also possible to have an investigation instituted on any information coming to the Director's attention. He can originate it.

**Mr. Atkey:** He has the discretion and has to satisfy himself that there are reasonable grounds.

• 1150

**Dr. Olley:** Yes, that is right. On many occasions we have called to the director's attention situations where we believe an investigation is warranted. We believe he has on those occasions in fact examined the question within the context of the law, but I would like to say that as a general proposition, we have felt restrained in that direction because we are well aware of the difficulty of securing substantive changes in market conduct with present legislation. It is simply not reasonable to demand of the direc-

## [Interprétation]

**M. Olley:** Oui.

**M. Atkey:** Dans une de vos recommandations vous dites que votre Association serait en faveur d'une commission d'enquête sur la cause des augmentations rapides des prix des produits alimentaires. Quelle serait l'avantage d'une telle commission alors que le ministère de la Consommation et des corporations pourrait s'en charger?

**M. Olley:** Peu importe que l'enquête se fasse par une nouvelle commission ou par un ancien organisme appelé ministère des Affaires de la consommation et des corporations. Ce qui est important c'est d'obtenir les renseignements et d'en tirer les bénéfices moraux.

**M. Atkey:** Par conséquent, votre recommandation peut être inspirée par la frustration que vous cause l'incompétence du ministère.

**M. Olley:** Vous allez plus loin que nous.

**M. Atkey:** Je comprends donc mal ce qu'est l'intention de votre recommandation.

**M. Olley:** Notre recommandation vise à obtenir les renseignements nécessaires. Prétendre que nous estimons que quelqu'un est incompetent est aller trop loin.

**M. Atkey:** A la page 4, vous exprimez quelque appréhension concernant les pratiques anticoncurrentielles, pratiques qui réduisent l'élan de la concurrence sur le marché. Est-ce que votre association a déjà essayé de recourir aux dispositions de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions pour représenter six consommateurs ou plus qui auraient exigé une enquête de la part du directeur conformément aux dispositions de la loi? Quel succès avez-vous eu?

**Mme Brechin:** Dans une circonstance, en particulier, nous avons demandé une enquête sur la structure des prix du lait dans une région du sud-ouest de l'Ontario. Après l'enquête, il fut décidé qu'il n'y avait pas de preuve suffisante pour une poursuite.

**M. Atkey:** C'est en cette seule occasion?

**Mme Brechin:** C'est ce qui me vient à l'esprit, il y en a eu d'autres.

**M. Olley:** Conformément aux dispositions de la loi actuelle, on peut faire une demande officielle et nous l'avons faite à l'occasion. Toutefois, il est aussi possible de faire une enquête avec les renseignements qui viennent à l'attention du directeur.

**M. Atkey:** Il en a la discrétion et doit être satisfait qu'il y a cause suffisante.

**M. Olley:** Oui, c'est exact. Dans plusieurs circonstances, nous avons attiré l'attention du directeur sur des situations que nous croyons devoir provoquer une enquête. Nous croyons, que dans ces occasions, il a vraiment examiné la question à la lumière de la Loi, mais nous aimerions dire que de façon générale, nous nous sommes sentis contraints à cet égard, car nous avons parfaitement conscience de la difficulté d'obtenir des changements sensibles de la conduite du marché sous la loi actuelle. Il n'est tout simple-

[Text]

tor that he burn off time for a case that we know in advance, and he knows in advance, cannot be carried forward successfully.

**The Chairman:** Mrs. MacInnis.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mr. Chairman, I would like to ask the CAC representatives a little bit about this competition policy.

First of all, earlier inquiries have shown, I believe, there is very little competition in prices among the big firms, that one of them in a given industry is the pace-setter pretty well, and that there is very little competition. Do you agree that this is so now?

**Dr. Olley:** Most emphatically.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Could you tell us what elements you consider would be necessary to go into making an effective competition policy? What elements, if you like, in the food delivery systems would have to come under the control of an effective competition policy?

**Mrs. Brechin:** In some cases the whole food distribution system is not easily accessible. The consumer or the general public finds it very difficult to estimate the degree of integration in the food systems. We can see that in the last few years there has been a tremendous amount of take-over and integration in this system. Therefore, you feel that not only would it be necessary to be able to look at all elements of the food distribution system, but to look at all the practices which are now used. These tend in some respect to disadvantage the smaller independent supplier.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** I know that the former Unfair Competition Act has fallen by the wayside for the time being. What teeth have to go into a new competition act to make it workable? Or is it possible to get back competition in view of these eight conglomerates now who are dominating the field? Is it realistic to talk about reintroducing competition in the market-place?

**Dr. Olley:** Probably it is not realistic to talk about introducing the kind of competition you find in economists' textbooks. That simply does not square with the way the world is organized. However, it is realistic to expect that the ingenuity of our legislators and their advisers could devise a set of methods which would permit the appropriate government or other investigative body to analyze the structure, conduct and performance of a given industry, and where these were found wanting, to order the necessary changes to make the industry as competitive as it could be within whatever constraints happen to come out of technology or other things. For example, you could not demand city waterworks to be competitive with one another. That is the one extreme. The economy dictates that one is all you can have. The other extreme is that there is no reason at all to contemplate or permit cases such as, say 75 per cent of the retail grocery trade in a given city being in the hands of a single retailer.

**Mr. Whicher:** Where is that? What city is that in?

**Dr. Olley:** I believe that the case I have seen reference to is in Calgary. I believe it was mentioned in the *Canadian Grocer* approximately two months ago—an issue in the last two to three months.

In that case you could make use of one device, namely, the cease and desist order—in effect, thou shalt not expand any further. In other cases, where advertising was

[Interpretation]

ment pas raisonnable de demander au directeur de revenir en arrière pour un cas que nous savons d'avance n'apporter aucun succès.

**Le président:** Madame MacInnis.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Monsieur le président, j'aimerais demander aux représentants de l'ACC un aperçu de la politique concurrentielle.

Et d'abord, des enquêtes préalables ont indiqué, me semble-t-il, qu'il y a peu de concurrence des prix entre les grosses entreprises, que l'une d'elles marque le pas et que la concurrence n'existe à peu près pas. Avez-vous le sentiment que telle est la situation maintenant?

**M. Olley:** Absolument.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Pourriez-vous nous dire quels sont les éléments que vous estimez nécessaires pour rendre la politique de la concurrence efficace? Quels sont les éléments, si vous voulez, du régime de livraison des aliments qui devraient être contrôlés pour une politique concurrentielle efficace?

**Mme Brechin:** Dans certains cas, tout le régime de la distribution des aliments n'est pas facilement accessible. Le consommateur ou le public en général trouve difficile d'estimer le degré d'intégration des régimes alimentaires. Nous observons que depuis quelques années il y a eu une somme considérable de fusions et intégrations du système. Par conséquent, on a le sentiment que non seulement il serait nécessaire de pouvoir en examiner les éléments, mais également les pratiques. Elles tendent à désavantager le petit fournisseur.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Je sais que l'ancienne Loi sur la concurrence déloyale est tombée en désuétude. De quelle façon pourrions-nous cramponner une nouvelle loi sur la concurrence? Ou est-ce possible de ranimer la concurrence, vu ces huit conglomerats qui dominent actuellement? Est-il réaliste de parler de réintroduction de la concurrence sur le marché?

**M. Olley:** Il n'est sans doute pas réaliste de parler d'introduire le genre de concurrence que l'on trouve dans les manuels des économistes. Ceci ne concorde tout simplement pas avec le monde actuel. Toutefois, il est réaliste d'espérer que l'ingénuité de nos législateurs et de leurs conseillers peut concevoir une série de méthodes qui permettraient au service gouvernemental approprié ou autre enquêteur l'analyse de la structure, de la conduite et de la performance d'une industrie en particulier et ceci constaté, d'ordonner les changements nécessaires de façon que l'industrie soit aussi concurrentielle que possible dans le cadre des contraintes résultant de la technologie et autres conditions. Par exemple, on ne pourrait exiger au Service municipal de la Régie des eaux de faire concurrence à un autre service similaire. Ceci serait aller à l'extrême. L'économie détermine l'existence d'un seul de ces services. A l'autre extrême, il n'y a pas de raison de contempler ou de permettre des cas tel que disons 75 p. 100 du commerce de détail dans une ville en particulier soit entre les mains d'un seul détaillant.

**M. Whicher:** Où l'avez-vous observé? Dans quelle ville?

**M. Olley:** Je pense que le cas auquel je fais allusion s'est produit à Calgary. Il me semble qu'il a été cité dans le *Canadian Grocer* il y a environ deux mois, dans un numéro paru au cours des deux ou trois derniers mois.

Dans ce cas, il n'y a qu'un moyen à prendre, celui de faire cesser toute expansion. Dans d'autres cas, là où la publicité est le *deus ex machina* qui a limité la concur-



## [Texte]

the *Deus ex machina* for reduced competition, you could order the appropriate modifications and/or changes in the advertising. But to try to find one single rule would not be conducive to the kind of healthy entrepreneurial vigour that makes an economy go. What would improve competition would be to develop something like the tribunal—perhaps modified, perhaps extended—that was envisaged in an earlier version of the apparently now defunct Competition Act.

• 1155

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** It seems to me that you have destroyed a prices review board. Perhaps your earlier version of what you suggested as a prices review board was something limited purely to investigation and publicity. Now you have gone into a realm in which, it seems to me, action would be essential as well. You are proposing that there be not only investigation and publicity, but that there be teeth in the mechanism too, in order that there could be these orders of cease and desist and other things.

Does your concept of a proper prices review board include the idea, not only of investigating and telling people what it finds, but of doing something about the abuses when it finds them?

**Dr. Olley:** That was not our original intention.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** No, but you have just described something very like that, have you not?

**Dr. Olley:** Yes. This is elsewhere in our brief where we say that the Competition Act, or a suitable substitute for it, should be brought forward as rapidly as possible. There are three things that you ought to be able to do to assure that your economy is functioning well. Sometimes you can assure competition by making sure that the structure of the industry is appropriate, namely atomistic, but sometimes you cannot. Sometimes there will just be a few firms. Then you have to go to the next step to make sure that the conduct of those firms is not averse to some public interest and the one we are interested in is the consumer's interest. But sometimes you cannot even be assured that you can control conduct. Then you would have to go to the next step: look at the performance and have the power to issue orders to desist in the event it was not satisfactory.

Prices review tends to be an analysis of performance only, and in some industries that is the symptom. In some cases that is all you can work on but in other cases you can get closer to the root of the problem. You need flexibility in the Competition Act to be able to go as far back as you can to cut out the causes of anticompetitive practices.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** It has been found in the past that there are a great many cases where moral suasion is not good enough to do anything about it. Would not your concept of such a prices review board include the discretion to use suasion if that was of any value but to use legislative compulsion where you could not protect the consumer interest by moral suasion alone? Would not the powers be necessary to reside in such a board leaving to it the discretion to use them when and where necessary?

**Dr. Olley:** If you went that route you might call it a prices review board but you would in effect have a high-powered version of the tribunal that was envisaged in the Competition Act.

## [Interprétation]

rence, on peut exiger les modifications ou les changements qui s'imposent. Mais chercher une solution unique ne favoriserait pas l'économie. On améliorerait la concurrence en mettant sur pied un genre de tribunal—peut-être modifié, peut-être élargi—tel qu'on l'envisageait dans une version initiale de la Loi sur la concurrence qui semble maintenant bel et bien enterrée.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Il me semble que vous avez saboté la Commission de la révision des prix. Peut-être que la version initiale dont vous parlez sur la Commission de révision des prix se limitait tout simplement aux enquêtes et à la publicité. Nous sommes maintenant engagés dans un domaine où il me semble essentiel d'agir. Vous proposez qu'on s'occupe non seulement des enquêtes et de la publicité, mais qu'on prévoit également des mécanismes pour faire cesser certaines choses.

Est-ce que dans le cadre de cette Commission de révision des prix vous envisagez non seulement de procéder à des enquêtes et de dire aux gens quels en sont les résultats, mais également d'agir contre les abus qu'on découvrira?

**M. Olley:** Ce n'était pas notre intention au départ.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Non, mais vous venez de décrire quelque chose du genre, n'est-ce pas?

**M. Olley:** Oui. Nous disons quelque part dans notre mémoire qu'il faut présenter aussi rapidement que possible une loi sur la concurrence ou un substitut approprié. Pour s'assurer que l'économie marche bien, il y a trois choses à faire. On peut parfois faire face à la concurrence en s'assurant que la structure de l'industrie est adéquate, c'est-à-dire bien dirigée, mais parfois c'est impossible. Parfois on n'a que quelques sociétés, par conséquent il faut passer à l'étape suivante et s'assurer que la gestion de ces entreprises n'est pas contraire à l'intérêt public. Ce qui nous intéresse, c'est l'intérêt du consommateur. Il se peut également qu'on ne puisse même pas contrôler la gestion. Il faut par conséquent passer à l'étape suivante: étudier le rendement, pouvoir faire cesser les activités, dans le cas où le rendement n'est pas satisfaisant.

La révision des prix n'est parfois qu'une analyse de rendement et dans certaines industries c'est un symptôme. Dans certains cas, c'est tout ce que vous avez, mais dans d'autres cas vous pouvez vous attaquer à la racine même du problème. La Loi sur la concurrence doit être souple pour permettre de revenir aussi loin que possible, sur les causes des pratiques anticoncurrentielles.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** On s'est rendu compte par le passé que dans bien des cas la persuasion morale ne suffit pas pour accomplir quelque chose. Votre Commission de la révision des prix permettrait-elle d'utiliser la persuasion si elle avait quelque valeur, ou une obligation juridique si vous ne pouvez pas obliger le consommateur par la persuasion morale seulement? Une commission de ce genre ne devrait-elle pas avoir les pouvoirs qui lui sont nécessaires et la possibilité d'en faire usage comme elle l'entend?

**M. Olley:** Si vous empruntez cette voie, vous pourrez l'appeler la Commission de la révision des prix, mais vous auriez en réalité une sorte de tribunal de grande portée du genre de celui que prévoyait la Loi sur la concurrence.

[Text]

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Well is that what you have in mind? I am trying to get at what you think is needed to see to it that prices were kept at a level which was in the interest of the consumer.

**Dr. Olley:** In terms of prices that are "at a level in the interest of the consumer"—to use your phrase, Mrs. MacInnis—I think we should want that assurance to derive principally from an effectively working Competition Act. We believe that that maximizes the chance of private initiative doing all the good things it can without going too far and doing some of the other things we do not like so much.

In terms of the review mechanism for price increases that we have suggested might be worth exploring here, we envisage a further benefit, the benefit of an information flow to the consumer. He will have to understand in some cases that a sharp price increase is justified. There is not much you can do about it and it is not invalid because of any reasonable ground rules. In some cases what he needs is simply more information in order to understand what happened—while it is not necessarily pleasurable for him—and that it is reasonable and has to be accepted.

• 1200

Secondly, he needs more information about how to adapt to those events when they occur. We envisage those two additional benefits being derived from some price review mechanism that would not necessarily be derived from the highly technical operation—and it is usually pretty esoteric in its language, too—of an effective competition act.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Thank you very much.

**The Chairman:** Mr. Whicher. Before you commence, Mr. Whicher, I might say to Mr. Lawrence that you gave me this list, but some time ago Mr. McGrath spoke to me and he was very interested in consumer affairs as a result of his having appeared on an earlier committee. It is really not important to me, but he did indicate that he is somewhere down your list and maybe you could work it out.

**Mr. McGrath:** I have to go to a meeting at 12.30, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Mr. Whicher.

**Mr. Whicher:** Mrs. Brechin, unfortunately I could not follow your brief when you started because I did not have it in front of me. However, one of the things you mentioned at the beginning was the fact that marketing boards were set up without consumers' interest. I presume you mean farm marketing boards. Would you like to elaborate briefly on that?

**Mrs. Brechin:** Yes. Marketing boards are producer marketing boards with, to my knowledge, one exception. There is one which is a marketing commission which is representative of all steps in the food processing distribution chain. The remainder are producer boards, and in the past their function has been basically to set price and to control supply in order to ensure the highest possible return, in their view, to the producer.

[Interpretation]

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Est-ce bien cela que vous avez dans l'idée? J'essaye de voir ce que vous croyez nécessaire pour que les prix soient maintenus au niveau le plus satisfaisant pour l'intérêt du consommateur.

**M. Olley:** S'agissant des prix qui seraient maintenus au niveau le plus satisfaisant pour l'intérêt du consommateur, pour reprendre votre expression, je crois qu'une loi efficace sur la concurrence le garantirait. Nous croyons qu'elle augmenterait les possibilités de l'initiative privée, sans aller trop loin et qu'elle permettrait d'autres choses que nous ne voudrions pas.

Quant aux mécanismes permettant la révision de l'augmentation des prix, nous prévoyons un autre avantage, celui de l'information du consommateur. Il faut qu'il comprenne que dans certains cas une augmentation brusque des prix est justifiée. Il n'y a pas grand chose à faire et c'est une décision qui se tient dans la mesure où elle s'appuie sur des motifs valables. Dans certains cas, il a simplement besoin de plus de renseignements pour se rendre compte de ce qui se passe—ce qui n'est pas nécessairement agréable pour lui—et que c'est raisonnable et qu'il faut l'accepter.

Deuxièmement, il a besoin d'être mieux informé sur la façon de s'adapter aux événements comme ils se produisent. Nous envisageons ces deux bénéfices supplémentaires d'une révision du mécanisme des prix qui ne seraient pas nécessairement l'effet d'une opération foncièrement technique et couchée d'habitude en termes ésotériques—d'une forme d'annonce compétitive et efficace.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Merci beaucoup.

**Le président:** Monsieur Whicher. Avant de commencer, monsieur Whicher, je dois dire à M. Lawrence que vous m'avez donné cette liste, mais il y a quelque temps M. McGrath m'a parlé et il était très intéressé aux affaires du consommateur ayant siégé préalablement sur un autre comité. Ce n'est vraiment pas important quant à moi, mais il a indiqué qu'il est quelque part sur la liste et vous pourriez peut-être vous entendre.

**M. McGrath:** Je dois assister à une réunion à 12 heures 30, monsieur le président.

**Le président:** Monsieur Whicher.

**M. Whicher:** Madame Brechin, je ne peux malheureusement pas suivre votre mémoire dès le début, car je ne l'avais pas sous les yeux. Toutefois, une des choses que vous avez mentionnée au début est le fait que les commissions de commercialisation ne sont pas instituées dans l'intérêt du consommateur. J'imagine que vous parlez des offices de commercialisation agricole. Pourriez-vous élaborer?

**Mme Brechin:** Oui. Les offices de commercialisation sont des offices de commercialisation pour le producteur sauf, à mon avis, une exception. Il y a une commission de commercialisation qui est représentative de toutes les phases de la distribution des aliments préparés. Le reste sont des offices institués à l'avantage du producteur et, leurs fonctions dans le passé ont été fondamentalement de fixer les prix et de contrôler les stocks afin d'assurer le rapport le meilleur possible à leur avis en faveur du producteur.



[Texte]

**Mr. Whicher:** Would you care to tell me of one marketing board, other than the tobacco board, in Ontario that controls supply?

**Mrs. Brechin:** Yes, the egg board at present.

**Mr. Whicher:** Yes, that is right. What about pork or beef, for example?

**Mrs. Brechin:** There is no marketing board for beef. The beef producers have resisted this.

**Mr. Whicher:** What about pork?

**Mrs. Brechin:** Pork has a promotional board but, as you know, it is sold by a Dutch clock-auction system.

**Mr. Whicher:** Yes, and there is no control of supply at all.

**Mrs. Brechin:** Not at the moment, no.

**Mr. Whicher:** There is no control of the supply of potatoes, beans or . . .

**An hon. Member:** Turkeys.

**Mrs. Brechin:** Excuse me, but there is of turkeys, and at the moment there are, as you know, a number of commodities that are planning to become national bodies, that is, amalgamate their provincial boards into a national agency.

**Mr. Whicher:** Yes, they are planning but as yet they have not gone too far with it.

**Mrs. Brechin:** As rapidly, I believe, as the mechanics allow them, Mr. Whicher.

**Mr. Whicher:** Yes, it is the mechanics. You suggested that they were controlling production, and so on. I want to ask you about the United Automobile Workers. Do they think about the consumers when they set their wages at General Motors or Ford?

**Mrs. Brechin:** I think we have a slightly different situation in this case because agricultural marketing boards by their legislation are specifically exempted from the provisions of the Combines Investigation Act, so consumers do not have a chance. We have a right which is taken away from us in the operating of marketing boards.

**Mr. Whicher:** You realize, of course, that last year in the Ontario Pork Marketing Board—and they have quite a good marketing board—every single farmer in the production of pork—in fact, right across Canada—lost money last year. Every single farmer lost money. Do you realize that?

**Mrs. Brechin:** I think we stated in our brief that present policies have failed to achieve the full potential of these productivity gains for either the farmer or the consumer. It has always been our contention that we do not only represent urban consumers, we represent rural consumers as well, and because we represent consumers we are also concerned about the rural consumer and the problems he faces.

**Mr. Whicher:** Mrs. Brechin, I want to go on to another subject, but before I leave this one I want to say this. Lawyers have an organization in Canada and doctors also. I hope this doctor is not a medical doctor. I am sure he is a Ph.D. If he were a medical doctor I would certainly have to ask him in what he would rather invest—in the medical profession, the agricultural profession, Dominion Stores or Loblaw's. The answer would come very quickly of

[Interprétation]

**M. Whicher:** Pourriez-vous me signaler un office de commercialisation autre que celui qui régit le tabac, en Ontario, et qui contrôle les stocks?

**Mme Brechin:** Oui, l'Office de commercialisation des œufs présentement.

**M. Whicher:** Oui, c'est vrai. Et que dire du porc et du bœuf, par exemple?

**Mme Brechin:** Il n'y a pas d'office de commercialisation du bœuf. Les producteurs ont su y faire échec.

**M. Whicher:** Et le porc?

**Mme Brechin:** Le porc a une commission qui s'occupe d'en promouvoir la vente, mais comme vous le savez l'enchère se fait à la chandelle hollandaise.

**M. Whicher:** Oui, il n'y a pas de contrôle des stocks.

**Mme Brechin:** Pas présentement, non.

**M. Whicher:** Il n'y a pas de contrôle des stocks de pomme de terre, de haricots ou . . .

**Une voix:** Des dindons.

**Mme Brechin:** Excusez-moi, mais il y a contrôle des stocks de dindons et à l'heure actuelle il y a, vous ne l'ignorez pas, certaines denrées qui sont en train de devenir nationales, c'est-à-dire que les offices provinciaux s'amalgament en organismes nationaux.

**M. Whicher:** Oui, il y a une planification mais ils ne sont pas encore allés jusque-là.

**Mme Brechin:** Ils procèdent aussi vite que le mécanisme le permet, monsieur Whicher.

**M. Whicher:** Oui, c'est le mécanisme. Vous avez prétendu qu'il y avait contrôle de la production et ainsi de suite. Parlons des travailleurs de l'automobile. Est-ce qu'ils pensent aux consommateurs quand ils établissent le barème des salaires à la General Motors ou à la Ford?

**Mme Brechin:** Je pense que nous avons là une situation plutôt différente, car les offices de commercialisation agricole, vu leur législation, sont particulièrement exemptés des dispositions de la Loi des enquêtes sur les coalitions, si bien que les consommateurs n'ont aucune chance. Nous avons un droit qui nous est enlevé dans l'exploitation des offices de commercialisation.

**M. Whicher:** Vous vous rendez compte que l'année dernière, l'Office de commercialisation du porc en Ontario—et c'est un office important—chaque fermier ayant produit du porc et, partout au Canada à vrai dire, a perdu de l'argent l'année dernière. Chacun des fermiers a perdu de l'argent. Vous en rendez-vous compte?

**Mme Brechin:** Il me semble que nous avons mentionné dans notre mémoire que les politiques actuelles n'ont pas réalisé tout le potentiel de ces bénéfices résultant de la productivité ni pour le cultivateur ni pour le consommateur. Nous avons toujours prétendu que nous ne représentons pas seulement les consommateurs urbains mais aussi les consommateurs ruraux et, parce que nous représentons les consommateurs, nous nous soucions du consommateur rural et de ses problèmes.

**M. Whicher:** Mme Brechin, je vais passer à un autre sujet, mais je tiens à dire ceci avant. Les avocats sont organisés en corps au Canada et de même les médecins. J'espère que le docteur ici présent n'est pas un médecin. Je ne doute cependant pas qu'il ait un Ph.D. S'il était médecin, je voudrais certainement lui demander où il préfère investir: dans la profession médicale ou dans la profession agricole, dans les Dominion Stores ou les Loblaw's. Il répondrait

[Text]

course. It would be better to be in the medical profession. There are organizations in every segment of our society. Why should the agricultural industry not have a marketing board and so on? The answer is that of course they should have one, and as a matter of fact they have not done too good a job because in eggs last year, dozens and hundreds of farmers across Canada went broke. If supplying eggs to you and to me—and incidentally no one wants cheaper food than I do. I happen to be married with five children and they all eat substantially. The point is that I want cheap food too. Yet farmers deserve a fair break; and up to the moment they have not been getting it.

• 1205

**Mrs. Brechin:** Mr. Whicher, that is a basic contention of our association, that farmers deserve a return on their income.

**Mr. Whicher:** You have suggested that there should not be marketing boards.

**Mrs. Brechin:** Excuse me, Mr. Whicher, I think you have been misreading our brief.

**Mr. Whicher:** I have not even seen it, as a matter of fact.

**Mrs. Brechin:** That is unfortunate. Our association has, as you know, opposed national marketing boards because we see them as a most ineffective way of getting the total amount back to the producer. A very small increase usually accrues to the producer where, because of our marketing chain, it is reflected by mark-ups at all levels to a very large increase at the consumer level. We see much more effective ways of income transfer, achieving what you and we hope, and that is to have a satisfactory farm income which will prevent the exodus from the farms because, like you, I like to eat.

**Mr. Whicher:** Mr. Atkey I thought did an excellent job in asking you questions about the advertising of supermarkets. Now, Mrs. Brechin and Dr. Olley, we must surely appreciate the fact that the heads of large chains like Loblaws, Dominion Stores, IGA, A & P, Steinbergs and minimarkets and so on, where there is no competition according to you in this field, are pretty smart operators. Would you suggest that they really advertise just for the fun of it? Would you not suggest that they advertise because they are caught, where they must advertise?

**Dr. Olley:** I am not sure I understand the question.

**Mr. Whicher:** For example, Eatons advertise and so do Simpsons.

**Dr. Olley:** Yes. The firms that advertise argue repeatedly that advertising is used by them as a necessary and convenient public service activity, and that they do not advertise excessively. Without a doubt there are some cases where that is true, although I cannot think of one offhand.

**Mr. Whicher:** Have you ever attended an annual meeting of a large chain store, for example Loblaws or Dominion Stores, and asked them that question?

**Dr. Olley:** No, I do not believe I have.

**Mr. Whicher:** I have. I am just a farmer.

[Interpretation]

sans hésiter. Ce serait préférable pour lui d'investir dans la profession médicale. Il existe des organisations dans tous les secteurs de notre société. Pourquoi l'agriculture ne devrait-elle pas avoir des offices de commercialisation? En fait l'agriculture doit avoir de tels offices même s'ils n'ont pas bien accompli leur tâche, à preuve que l'an dernier des centaines d'agriculteurs ont fait faillite au Canada. Personne plus que moi n'étions en faveur de produits alimentaires à bon marché car j'ai une femme et cinq enfants qui tous mangent solidement. Donc si je veux des produits alimentaires à bon marché néanmoins les agriculteurs ont eux aussi le droit de gagner leur vie ce qui n'a pas été le cas jusqu'à présent.

**Mme Brechin:** C'est ce que notre Association dit justement, notamment que les agriculteurs doivent toucher un revenu convenable.

**M. Whicher:** Vous avez dit qu'on n'avait pas besoin des offices de commercialisation.

**Mme Brechin:** Je m'excuse, monsieur Whicher, mais vous avez dû mal comprendre notre mémoire.

**M. Whicher:** Je ne l'ai même pas vu.

**Mme Brechin:** C'est bien dommage. Notre association s'est opposée aux offices nationaux de commercialisation car à notre avis ce n'est pas la meilleure formule pour assurer un revenu convenable aux agriculteurs. En effet le producteur n'obtient qu'une augmentation minime, car en raison du système de distribution, les majorations de prix aux différents niveaux de la distribution se répercutent en dernière analyse à la consommation. A notre sens un transfert bien plus équitable pourrait être réalisé en assurant un revenu satisfaisant aux agriculteurs afin d'enrayer l'exode rural.

**M. Whicher:** M. Atkey qui vous a posé d'excellentes questions au sujet de la publicité effectuée par les supermarchés. Vous savez sans doute que les directeurs de sociétés telles que Loblaws, Dominion Stores, IGA, A & P, Steinberg etc., qui d'après vous ne se font pas concurrence, sont des hommes intelligents. Est-ce que vous voulez dire qu'ils font de la publicité pour s'amuser? Ne pensez-vous pas que s'ils font de la publicité c'est qu'ils doivent le faire?

**M. Olley:** Je ne comprends pas très bien votre question.

**M. Whicher:** Eatons fait de la publicité et Simpsons aussi.

**M. Olley:** En effet. Les sociétés qui font de la publicité prétendent qu'elles le font pour servir le public et que cette publicité n'est pas excessive. C'est peut-être vrai dans certains cas bien que je ne puisse vous en citer aucun pour l'instant.

**M. Whicher:** Avez-vous jamais été présent à l'assemblée générale d'une grosse société de magasins à succursales multiples telle que Loblaws ou Dominion Stores, afin de leur poser des questions.

**M. Olley:** Non je ne l'ai pas fait.

**M. Whicher:** Eh bien moi j'y ai assisté et je ne suis qu'un agriculteur.



## [Texte]

**The Chairman:** Let us hear from the witness on the question, please.

**Dr. Olley:** I think that in respect of your question, what you are talking about I believe is what we would call an improvement in the standard of responsibility and public service in advertising, and thus we would generally follow the argument laid out in the Batten Commission report, in which it was argued that five pages of newspaper space were purchased to convey information that could have been conveyed, as information, in a quarter of a page, and that the remaining four and three quarter pages were bought for purposes other than conveying useful information to the consumer, to aid him in making his purchases.

**Mr. Whicher:** One of the advertisements that have been in the paper lately by one of the large chain stores points out that last year's profit was approximately \$7.5 million but that their wage increase this year, just the increase in the one year, is \$15 million. Mrs. Brechin said that she likes to eat, and I certainly do too—and I am not asking this question facetiously—but how can you possibly have cheaper food when the wage increase in this one year, 1973, is going to be double the net profit they had last year?

• 1210

**Dr. Olley:** The position of our association is certainly not that we oppose any and all price increases. Some of them, as I mentioned in an earlier comment today, are justifiable. Now I would have to see the numbers you choose embedded in the rest of the financial statement to interpret with any degree of precision. The general proposition that we have articulated in our brief is not a proposition opposing the payment of fair wages, the covering of all costs, and a reasonable profit for the operators all the way through, including the farmer. Rather, our proposition is that because of the structure of the industry at several levels it is itself permissive of noncompetitive cost-increasing rivalries and is not particularly conducive to price competition and thus does not put as much pressure on the participants in the industry to improve their efficiency and find ways of cutting costs as one might reasonably expect.

**Mr. Whicher:** I have just one more question, Mr. Chairman.

I appreciate what you said. We all want as cheap food as we can get. But, appreciating that, do you really think that food in Canada is more expensive in comparison to rents, dental care, medical care, education, clothing and tobacco?

**Dr. Olley:** Surely this has put the question in the wrong light, with all due respect. I would take it that everybody's objectives, in discussing public policy in a large and efficient economy such as the Canadian economy, is to make all its major parts work as well as they can and not to develop a reason to pick up your feet and ride free for a while because your prices happen to be lower in one segment than another.

**Dr. Whicher:** That is the question: Is food not as cheap in Canada as it is in other countries?

**Dr. Olley:** Oh, it may in fact be cheaper in Canada than in some countries, and it is certainly more expensive than it is in other countries.

## [Interprétation]

**Le président:** Je vous demanderais de permettre au témoin de répondre.

**M. Olley:** Il s'agirait en fait de chercher à améliorer la qualité de la publicité et le sens de responsabilité de ceux qui en font; dans ce but nous acceptons les conclusions du Rapport de la Commission Batten d'où il ressort que sur cinq pages de publicité dans un journal, un quart de page aurait suffi à fournir les renseignements, le restant n'avait pas pour objet d'aider le consommateur à faire un choix judicieux.

**M. Whicher:** Une des grosses sociétés signale dans sa publicité récemment que ses bénéfices l'année dernière étaient d'environ 7 millions de dollars alors que leurs augmentations de salaires ont atteint 15 millions. M<sup>me</sup> Brechin a dit qu'elle aime manger et j'en dirais autant. Comment peut-on diminuer le prix des produits alimentaires si l'augmentation des salaires pour la seule année 1973 est deux fois plus importante que leur bénéfice de l'année dernière.

**M. Olley:** Notre association ne s'élève pas contre n'importe quelle majoration de prix. Certaines majorations sont en effet justifiées. Les chiffres que vous avez cités devraient être vérifiés dans leur contexte afin de pouvoir les interpréter. Notre association ne s'oppose pas non plus au paiement de salaires équitables, pas plus que des bénéfices raisonnables pour tous les intermédiaires y compris l'agriculteur. Nous affirmons qu'en raison de la structure du secteur alimentaire à divers niveaux, on y constate que les rivalités non concurrentielles qui sont à l'origine d'augmentation de prix sans qu'il y ait une réelle concurrence, si bien que les divers secteurs de l'industrie ne sont nullement encouragés à améliorer leur efficacité et à chercher à réduire leur coût.

**M. Whicher:** J'ai une dernière question, monsieur le président.

Nous cherchons tous à obtenir des produits alimentaires à des prix aussi bas que possible. Mais pensez-vous que l'alimentation soit chez nous relativement plus cher que les loyers, les frais dentaires et médicaux, l'enseignement, l'habillement et le tabac?

**M. Olley:** La question est mal posée. Je suppose que nous avons tous pour objectif de veiller à ce que tous les secteurs de notre économie fonctionnent au mieux mais non pas à chercher à profiter de ce que les prix dans tel ou tel secteur soient inférieurs à tel autre.

**M. Whicher:** Mais ne pensez-vous pas que ces produits alimentaires soient aussi bon marché chez nous que dans d'autres pays?

**M. Olley:** Il se peut qu'ils soient en effet moins cher au Canada que dans certains pays et plus cher qu'ailleurs.

[Text]

**Dr. Whicher:** Which other ones?

**Dr. Olley:** Well, the United States is one of the developed nations to which you might compare it. In the less developed nations there are wide segments of the food spectrum that are available at prices that are absolutely lower than in Canada. But among the developed nations I suspect that the U.S. is the closest comparison we have, and food there is absolutely and relatively cheaper than it is in Canada. Now that by itself would not be an indictment of the Canadian food production chain, because conditions differ between nations. To repeat what I said earlier, our objective surely must be to assure maximal efficiency and a maximum arena for initiative to keep costs to a minimum and quality to a maximum. That is really what our brief is all about.

**M. McGrath:** Mrs. Brechin, when the association issued a press release commenting on the setting up of the committee you said, and I quote:

To be of any use the committee must study competition at all levels in the food process production, the efficiency of the present food delivery system, the effect of wage increases, and the impact of government spending.

Consequently, one can conclude from that that you believe the terms of reference of this committee are far too narrow to be of any real benefit in getting at the root causes of increased food prices.

**Mrs. Brechin:** If your terms of reference do not include all those factors we feel you will not have as great a value as this committee should have.

**Mr. McGrath:** But surely, you are familiar with our terms of reference. Do you think they are broad enough at the present time to be able meaningfully to get to the bottom of this problem and to make recommendations to the government within two months?

• 1215

**Mrs. Brechin:** As I understood your terms of reference, you have the ability after three months to bring in recommendations that might set up another committee which would have the broad powers to look at the total picture.

**Mr. McGrath:** You are talking about freight rates when you refer to food delivery systems, and the impact that has on the overall...

**Mr. Brechin:** No, the total food delivery system is what I mean.

**Mr. McGrath:** Yes, but obviously freight rates are included. Let me put it that way.

**Mrs. Brechin:** Freight rates, yes, and trucking rates, and the cost of moving from one level to another in the food chain.

**Mr. McGrath:** In your letter to the Prime Minister you suggested that the terms of reference of the committee—I am trying to establish, Mrs. Brechin, whether or not the terms of reference of this committee are such as to preclude us from really making any kind of useful recommendation in the very limited time we have at our disposal. Obviously there is more to it than the so-called alleged monopolistic practices of food chains—and I use the word "alleged"—and the impact they have on food prices, although obviously they do have an impact.

Since so much of food retailing in Canada is controlled by so few—I forget what the statistics are nationally, but I know they vary from province to province. In my own

[Interpretation]

**M. Whicher:** Dans quels pays notamment.

**M. Olley:** On pourrait comparer nos prix à ceux des États-Unis qui est également un pays développé. Par contre dans de nombreux pays bien développés, il existe de nombreux produits bien moins cher qu'au Canada. Mais parmi les pays développés, la comparaison la plus facile est celle avec les États-Unis où les prix des produits alimentaires sont inférieurs aux nôtres, tant qu'en valeur absolue que relatifs. Ceci en soi-même ne dit rien de l'industrie alimentaire canadienne, les conditions étant différentes dans nos deux pays. Pour reprendre ce que j'ai déjà dit, nous devons chercher à assurer une efficacité maximale et laisser le champ libre aux initiatives en vue d'obtenir une haute qualité jointe à des prix aussi bas que possible. C'est là l'essentiel de notre mémoire.

**M. McGrath :** Dans un communiqué de presse, votre association, parlant de la constitution du Comité, a dit notamment et je cite:

Pour être utile, le Comité doit étudier la concurrence à tous les niveaux du secteur alimentaire; c'est-à-dire, l'efficacité du système actuel de distribution, les répercussions des augmentations de salaire et des dépenses de l'État.

Faut-il en conclure que d'après vous le mandat du Comité est bien trop étroit et ne lui permettra pas de déterminer les causes réelles de l'augmentation des prix des produits alimentaires.

**Mme Brechin:** Si votre mandat ne comporte pas tous ces facteurs, je crains que votre Comité ne soit pas aussi utile qu'il aurait pu l'être.

**M. McGrath:** Mais vous connaissez notre mandat. Pensez-vous qu'il soit large assez pour nous permettre d'examiner ce problème à fond et de présenter les recommandations au gouvernement d'ici deux mois?

**Mme Brechin:** Si je comprends bien, d'après votre mandat, vous pouvez, après trois mois, recommander qu'un autre comité, qui soit doté de pouvoirs plus étendus et qui puisse examiner toute la question, soit créé.

**M. McGrath:** Cette question des taux de transport à laquelle vous faites allusion lorsque vous mentionnez les méthodes de livraison des produits alimentaires, à l'effet que ces méthodes peuvent avoir globalement 3.2...

**Mme Brechin:** Non, je veux parler du mode de livraison dans son ensemble.

**M. McGrath:** Mais la question des taux de transport n'est pas exclue, si vous voulez.

**Mme Brechin:** Les taux de transport par chemin de fer, par camion, et ce qu'il en coûte pour le transport des produits alimentaires d'un échelon à l'autre.

**M. McGrath:** Dans votre lettre au premier ministre, vous parlez du mandat du Comité. J'essaie justement d'examiner ici, madame Brechin, si le mandat du Comité lui permet de présenter des recommandations utiles dans le court temps alloué à l'étude de la question. De toute évidence, il y a bien plus que les prétendues pratiques à tendances monopolisantes des chaînes de magasins d'alimentation. J'ai bien dit «prétendues pratiques», et l'effet qu'elles peuvent avoir sur le prix des aliments, puisqu'il y a un effet, cela est certain.

Le fait qu'une grande part de l'industrie de l'alimentation est contrôlée par un nombre d'intérêts... J'oublie quels sont les chiffres à l'échelle nationale; je sais qu'ils



## [Texte]

region of the country I think about nine per cent of the total retailing is by national chains, and they account for almost 70 per cent of the food distribution. Obviously this must have an impact on the whole distribution process. If there is a shortage, the distributors are going to hold the food so as not to let their major customers, the big chains, run short. This could have an impact on the price of food because this could cause shortages which, in fact, would send the price up. Have you looked into that aspect of it?

**Mrs. Brechin:** No, we have not.

**Mr. McGrath:** Do you think this may be a contributing factor?

**Mrs. Brechin:** It would appear to have the possibility at any level, not just at the retailer-wholesaler level. This could happen at any level of the food chain.

**Mr. McGrath:** I am surprised that this is something you have not in fact looked into, as a consumers' association, to determine whether or not this is a contributing factor to the cost of food. There have been suggestions that because of the implied threat of price controls by the government, or the implication of some sort of contingency plan which would have this end result, there has been hoarding in order for wholesalers to be able to meet the demands of their larger customers, while at the same time being able to ensure that because of shortages to which they indirectly contribute, they will be able to demand a better price.

**Mrs. Brechin:** I think, Mr. McGrath, you overestimate the facilities available to a volunteer consumer association. This type of investigation is at the present state of our association impossible to us.

**Dr. Olley:** To establish the facts in a case of this kind would require a right of entry that we simply do not possess in most cases.

**Mr. McGrath:** You have some critical things to say about the Department of Consumer and Corporate Affairs. You suggest that they do not have the necessary clout to be able to carry on this kind of study in the interest of consumer protection.

**Dr. Olley:** No, I do not think we have said this.

**Mr. McGrath:** By implication you indicate that the Department of Consumer and Corporate Affairs is less than effective in carrying out its mandate. That is probably not a very good paraphrase of what you said, but certainly that is the implication of what you said.

**Dr. Olley:** Oh, I see. All right. No, I think the appropriate construction to put on whatever phrase is there would be that we would argue that the mandate of the department handling combines investigation matters is neither sufficiently sophisticated nor sufficiently comprehensive to permit it to do what has to be done in a technologically complicated economy where you cannot have perfect competition like the text books say, but you can get an awful lot of the benefits, as in my answer to Mrs. MacInnis.

• 1220

**Mr. McGrath:** I would like you to expand on recommendation number 10 of your brief. It seems to me that there is an implied criticism there of the established present structure. For example, the Combines Investigation Act that would cover the same situation that you try to cover in the recommendation of the establishment of your board.

## [Interprétation]

varient selon les provinces. Dans ma propre région, je pense que 9 p. 100 des aliments d'alimentation réussissent à accaparer 70 p. 100 des ventes totales de produits alimentaires. Il est certain que la distribution, dans l'ensemble, s'en ressent. S'il y a pénurie, les distributeurs doivent éviter que leurs principaux clients, les grandes chaînes de magasins, en souffrent. Immanquablement, les prix s'en ressentent et marquent une tendance à la hausse. Est-ce que vous avez essayé d'examiner la question sous cet angle?

**Mme Brechin:** Non, nous ne l'avons pas fait.

**M. McGrath:** Croyez-vous que ce puisse être un facteur?

**Mme Brechin:** C'est certainement une possibilité, et ce, à n'importe quel échelon et non pas seulement celui du détaillant-grossiste. Tous les échelons sont visés.

**M. McGrath:** Je suis surpris de constater qu'en tant qu'association de consommateurs vous n'avez pas étudié la question sous cet angle, vous n'avez pas essayé de déterminer si c'était un facteur dans la hausse des prix de l'alimentation. On a prétendu dans certains milieux, que la menace du contrôle des prix par le gouvernement ou la possibilité d'autres mesures en vue de faire face à la situation ont amené les grossistes à accumuler les stocks afin de pouvoir répondre aux demandes de leurs clients les plus importants et de leur permettre en même temps, à cause des pénuries pourraient ainsi indirectement exiger un prix plus élevé pour leurs produits.

**Mme Brechin:** Vous vous attendez à trop, monsieur McGrath, de la part des associations volontaires de consommateurs. Il nous est absolument impossible, dans la situation où nous nous trouvons actuellement, de songer à des études de cette envergure.

**M. Olley:** Afin d'établir la preuve, il nous faudrait des pouvoirs de perquisition ou d'accès qu'il nous est impossible d'obtenir dans la plupart des cas.

**M. McGrath:** Vous avez formulé certaines critiques à l'endroit du ministère de la Consommation et des Corporations. Vous estimez que le ministère n'a pas les moyens de procéder aux études nécessaires dans l'intérêt des consommateurs.

**M. Olley:** Non, ce n'est pas ce que nous disons.

**M. McGrath:** Mais vous laissez entendre que le ministère de la Consommation et des Corporations ne s'acquitte pas de sa tâche avec toute l'efficacité à laquelle on pourrait s'attendre. Le choix du mot ne vous convient peut-être pas, mais c'est certainement l'impression que vous voulez laisser.

**M. Olley:** Je vois. En fait, ce que nous voulons dire par là, c'est que le ministère responsable de la direction des enquêtes sur les coalitions, de par son mandat, n'a ni la latitude, ni tous les moyens modernes à sa disposition pour lui permettre de faire un travail adéquat à notre époque où l'économie est devenue extrêmement complexe, où l'idée de la concurrence n'est plus tout à fait ce que l'on enseigne dans les livres et permet toutes sortes d'avantages, comme je l'ai indiqué en réponse à M<sup>me</sup> MacInnis.

**M. McGrath:** J'aimerais que vous amplifiez quelque peu à propos de la dite recommandation contenue dans votre mémoire. Il me semble qu'elle contient implicitement une critique de la structure telle qu'elle est établie actuellement. Par exemple, la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions qui couvrirait la même situation que celle que

[Text]

**Dr. Olley:** I do not think so. Are you looking at recommendation number 10 as it is stated on page 2?

**Mr. McGrath:** That is right.

**Dr. Olley:** All right. To repeat in part the answer I gave Mrs. MacInnis a few minutes ago and to perhaps clear up what I might have left vague, our intent in that recommendation is to go beyond assuring organizational and economic competence in the performance of the market to disclosure of the facts behind whatever that performance happens to be; to permit the consumer (a) to understand, where lack of understanding and lack of information is one of his causes for concern, and (b) to have enough information to adjust, where he must adjust, because relative prices do change and the consumer in some cases will have to make substantial adjustments. Those adjustments, if you think of this against the background of say, the Canada Food Guide, do require a possession of complicated knowledge which is not now available to him except in a form which is neither easily accessible nor easily understandable. We are in this recommendation looking for whatever benefits you get out of moral suasion, as well as understanding and information with which to adapt, as we all have to do.

**Mr. McGrath:** One final question, Mrs. Brechin. You talked about nutrition in your brief. What did you think of Mr. Whelan's meat balls and gravy diet? Did you read it?

**Mrs. Brechin:** I am sorry; I am not familiar with the diet.

**Mr. McGrath:** You are not familiar with the three diets? They are fine if you like macaroni and cheese and meat balls and gravy.

**Mrs. Brechin:** Perhaps Mrs. Balls could answer that.

**Mrs. Frances Balls (Executive Secretary, Consumers' Association of Canada):** I saw the information on his three different diets in the press, but . . .

**Mr. McGrath:** Do you think they are realistic?

**Mrs. Balls:** Well, it is difficult to say. I think it was done in a hurry. People do have to live on that kind of diet.

**Mr. McGrath:** The nearest thing I have seen to Marie Antoinett's advice to the people of Paris to eat cake.

**Dr. Olley:** Mr. McGrath, for many years the economic textbooks have pointed out that any person who is healthy could live and survive and develop on a diet of mainly soya-beans, for a cost of about 11 cents a day.

**Mr. McGrath:** Dog food is pretty nutritious too.

[Interpretation]

vous essayez de couvrir par la recommandation sur l'établissement de votre office.

**M. Olley:** Je ne le pense pas. Parlez-vous de la recommandation numéro 10 à la page 2?

**M. McGrath:** C'est exact.

**M. Olley:** D'accord. Pour répéter partiellement parce que je viens de répondre il y a quelques instants à M<sup>me</sup> MacInnis et éclaircir peut-être les points que j'aurais pu laisser dans l'ombre, nous avons l'intention par cette recommandation de ne pas nous contenter d'assurer la compétence tant au point de vue de l'organisation qu'au point de vue de l'économie en matière de fonctionnement du marché en dévoilant l'essai sous-jacent à ce fonctionnement et permettre ainsi aux consommateurs, primo, de comprendre lorsque le manque de compréhension et le manque d'information le préoccupe et, secondo, de disposer de suffisamment de renseignement afin de pouvoir procéder à un ajustement, le cas échéant, étant donné que les prix relatifs changent et que le consommateur doit, dans certains cas, faire des ajustements importants. Si vous envisagez ces ajustements par rapport au cadre du Code alimentaire canadien par exemple, il nécessite obligatoirement l'accumulation d'un ensemble compliqué de connaissances qui n'est pas à la disposition du consommateur, si ce n'est sous une forme qui est soit peu accessible, soit peu compréhensible. Notre recommandation a donc pour but d'apporter tous les bénéfices possibles qui peuvent découler de la persuasion morale et d'apporter également la compréhension et les renseignements permettant de s'adapter à la situation, puisque nous devons tous nous adapter.

**M. McGrath:** Une dernière question, madame Brechin. Vous avez parlé dans votre mémoire de la nutrition. Que pensez-vous du régime de M. Whelan qui est composé de boulettes hachées et de sauce? L'avez-vous lu?

**Mme Brechin:** Je suis désolée, je ne connais pas ce régime.

**M. McGrath:** Vous ne connaissez pas les trois régimes? Ils sont parfaits si vous aimez les macaroni au fromage et les boulettes hachées en sauce.

**Mme Brechin:** M<sup>me</sup> Balls pourrait peut-être répondre à cette question.

**Mme Frances Balls (secrétaire exécutive, Association canadienne des consommateurs):** J'ai lu dans la Presse certains renseignements à propos de ces trois régimes, mais . . .

**M. McGrath:** Pensez-vous qu'ils soient logiques?

**Mme Balls:** Eh bien, c'est difficile à dire. Je pense que tout cela a été fait en hâte. Il y a des gens qui doivent se contenter de ce genre de régime.

**M. McGrath:** Cela ressemble très fort à cette phrase de Marie-Antoinette qui disait aux Parisiens, puisqu'il n'y avait plus de pain, de manger de la brioche.

**M. Olley:** Monsieur McGrath, pendant de nombreuses années les manuels d'économie ont fait remarquer que toute personne en bonne santé pouvait vivre, survivre et grandir en se contentant d'un régime composé principalement de germes de soya, pour une dépense quotidienne d'environ 11 cents.

**M. McGrath:** Les aliments pour chiens sont également très nourrissants.



[Texte]

**Mr. Olley:** Yes, but consumers are not likely to do that. This is not a trivial point because the balance that has to be struck somewhere, in looking at this kind of question, is the balance of enabling the consumers to have legitimate, meaningful choice. This must be accomplished without subjecting them to excessive costs or prices in the process. We are not trying to limit choice; we are rather trying to focus on improving the kind of choice that makes for the good life, whatever that really is, for each person.

**Mrs. Balls:** I might add that in many cases choice is limited for less-processed foods which are often less expensive. It is difficult to find oatmeal, for instance, that is not "quick", or actual wheat which can be cooked into a cereal. It is very difficult to find these completely non-processed foods in a supermarket.

**The Chairman:** Thank you, Mrs. Balls. Mr. Grier.

• 1225

**Mr. Grier:** Mr. Chairman, one of the elements in any price is profit and one element in the price of any food product is the profit at the retail level. I am a little confused about how one measures profit at the retail level. Most of the chains talk about profit as volumes of sales such as one cent per dollar of sales. One reads, on the other hand, that in terms of return on equity investment the profit level is substantially higher. That of Dominion Stores last year was 11 per cent; that of Steinberg's was 13 per cent. I would like to know what your view of an adequate or useful measure of profit is at the retail food level.

**Dr. Olley:** At the retail food level, as at any other level in my view, the correct way to measure profit is the return on investment. You could get into a debate, I suppose, about which investment you would use, whether it would be equity or total capital including borrowed capital committed to the enterprise. In neither case could the debate possibly extend to giving respectability to cents per dollar of sales in the way in which the supermarkets do it. This is, in my view, purely and simply a device to disguise the true level of profits in the enterprise from public scrutiny by the consumer.

**Mr. Grier:** Dr. Olley, some of the large chains have fairly complex operations with wholly-owned subsidiaries. Is there some possibility of disguising or concealing the return on equity investment by attributing it to other elements in the operation which would not necessarily come to light if one were simply taking a look at the profit level on the investment of that portion of the complex which appears to be retailing the food?

**Dr. Olley:** Yes. I answer the question with some trepidation because I can offer no evidence that it is done but certainly ...

[Interprétation]

**M. Olley:** Oui, mais les consommateurs ne sont pas très susceptibles de s'y intéresser. Ce n'est par une question négligeable car le solde doit se trouver quelque part, si l'on examine ce genre de question, il faut se demander si en fin de compte le consommateur peut effectuer un choix légitime et significatif. Il doit pouvoir le faire sans avoir à payer des coûts de production ou des prix intermédiaires excessifs. Nous n'essayons pas de limiter le choix; au contraire, nous essayons de nous concentrer sur l'amélioration du genre de choix pouvant assurer à tous et chacun une vie décente, quelle que soit l'acception qu'on puisse donner à ce terme.

**Mme Balls:** J'ajouterais que dans bien des cas le choix se limite à des aliments nettement moins transformés qui sont souvent moins coûteux. Il est par exemple difficile de trouver du gruau d'avoine qui ne soit pas «minute», ou de la véritable farine dont on puisse faire des céréales. Il est très difficile de trouver dans un supermarché de tels aliments qui ne soient pas du tout transformés ou améliorés.

**Le président:** Merci, madame Balls. C'est à vous, monsieur Grier.

**M. Grier:** Monsieur le président, une question qui n'est certainement pas étrangère au prix est celle des profits, et lorsqu'on parle des prix de l'alimentation, il faut certainement s'arrêter à la question des profits au niveau de la vente au détail. Or, cette question des profits au niveau de la vente au détail n'est pas du tout claire. Certaines chaînes de magasins relient les profits au volume de vente; on parlera par exemple, d'un profit d'un cent par dollar de vente. D'autre part, lorsqu'on parle du rendement des actions, la marge des profits semble être plus considérable. Pour *Dominion Stores*, cette marge était de 11 p. 100 l'année dernière; pour *Steinberg's*, elle était de 13 p. 100. Je veux bien savoir par quel moyen on pourrait en arriver à une évaluation adéquate des profits au niveau de la vente au détail.

**M. Olley:** A ce niveau, comme à tout autre niveau, je pense qu'il convient de voir quel est le rendement des actions pour se faire une idée des profits. Je suppose qu'on pourrait toujours souligner qu'il faut faire la différence entre l'investissement sous forme d'actions et le capital total, y compris les emprunts. De toute façon, il ne saurait être question certainement de retenir cette idée de mesurer le profit en terme de cents par dollar de vente, comme le font les supermarchés aujourd'hui. Selon moi, c'est simplement un moyen de cacher au public, au consommateur, le niveau réel des profits de l'entreprise.

**M. Grier:** Monsieur Olley, certaines grandes chaînes de magasins d'alimentation ont une organisation complexe qui inclut des filiales leur appartenant en entier. Est-ce qu'il est possible pour ces grandes chaînes de cacher en quelque sorte leur rendement sur les actions en faisant certaines répartitions entre les divers éléments de l'organisation de sorte que pour l'observateur il ne soit pas facile de déterminer quel est le niveau des profits de la part de l'organisation qui soit consacré à la vente au détail des produits alimentaires?

**M. Olley:** Évidemment, je ne puis faire la preuve que certaines chaînes de magasins procèdent de cette façon ...

[Text]

**Mr. Grier:** It might be possible, might it not?

**Dr. Olley:** It is eminently possible to do so, yes.

**Mr. Grier:** Your recommendation No. 10 on page 2 talks about a board:

... be established to investigate rapid increases in the price of any food product, to determine the causes of the increase and to inform the public of its findings.

Assuming that this Committee concluded that that was a valuable recommendation and decided to so recommend and assuming that this Committee decided to call such a board a "prices review board" and gave it some powers of sanction beyond the investigating and publicizing role, would your association support such a recommendation?

**Dr. Olley:** It is difficult to answer that in principle because we would want to see the specific terms of reference and preamble to the enabling legislation. As a general proposition, I think we probably would as long as we did not see any device in there which would impede the energetic and continued development of the market structure itself in the technological and other changes that are brought about by the initiatives of all the enterprises in the community. As a general rule, we want an improved act of some kind to ensure that we get as many of the benefits of competition as are possible, given our economic structure...

**Mr. Grier:** I am sorry, Dr. ...

**Dr. Olley:** On the other hand, there is the thing I mentioned to Mrs. MacInnis. If you get a hybrid that gives us part of both, I suppose in some instances we would take part of a loaf rather than none at all, but the final approval would rest on examination of the terms of reference.

**Mr. Grier:** Finally, does your recommendation envisage that the board that you suggested would have the power to require representatives of any element in the food industry to appear and to require them to produce such information as the board found necessary? Is there that element of sanction?

**Dr. Olley:** Yes.

**Mr. Grier:** Thank you very much, Dr. Olley.

**The Chairman:** Mrs. Morin.

**Mrs. Morin:** Mr. Chairman, I would like to refer to the first recommendation of your brief, where it is stated that:

The Consumers' Association of Canada recommends that tariff and non-tariff barriers to food imports continue to be reduced.

I myself am in agreement with this because whenever I do my marketing I look for South African canned fruit or Australian meat because it is always 1 cent or 2 cents cheaper.

Yet this morning it seems that it contradicts one suggestion made in the brief presented by the Province of Manitoba where it said that we should:

[Interpretation]

**M. Grier:** Mais c'est possible, n'est-ce pas?

**M. Olley:** C'est très possible en effet.

**M. Grier:** Je cite votre dixième recommandation, à la page 2d:

... l'idée d'établir une commission chargée d'enquêter sur l'augmentation rapide du prix de tout produit alimentaire en vue de découvrir la cause et d'en faire part au consommateur.

Si le Comité était d'accord avec votre recommandation et décidait d'y donner suite, et s'il était ainsi créé une commission appelée «Commission de révision des prix» et qu'elle ait le pouvoir d'imposer des sanctions en plus de celui de faire enquête et de renseigner le consommateur, votre association serait-elle satisfaite?

**M. Olley:** Il faudrait voir d'abord quel devrait être le mandat d'une telle commission ainsi que le préambule de la loi qui lui accorderait ses pouvoirs. D'une façon générale, nous pourrions certainement être d'accord, en autant que cette commission n'empêche pas l'expansion continue du marché, n'empêche pas le changement technologique dû à l'initiative des entreprises. En somme, ce que nous voulons, c'est une amélioration de la loi qui nous assure tous les avantages possibles d'un marché concurrentiel, selon la structure économique...

**M. Grier:** Pardon, monsieur Olley...

**M. Olley:** En revanche, il y a toujours cette possibilité d'un hybride qui serait un genre de compromis entre les deux, comme je l'ai mentionné à M<sup>me</sup> MacInnis. Nous serions certainement prêts à accepter une partie de solution plutôt que rien du tout. Comme je l'ai dit, il faudrait voir d'abord quel devrait être le mandat de la commission.

**M. Grier:** Est-ce que cette commission que vous proposez aurait le pouvoir de convoquer des représentants des différents secteurs de l'industrie de l'alimentation et d'exiger d'eux les renseignements qui pourraient se révéler nécessaires? La commission pourrait-elle imposer certaines sanctions à cet égard?

**M. Olley:** Oui.

**M. Grier:** Merci beaucoup, monsieur Olley.

**Le président:** Madame Morin.

**Mme Morin:** Monsieur le président, je voudrais en revenir à la première recommandation de votre mémoire, qui précise que:

L'Association canadienne des consommateurs recommande que l'on continue à réduire les barrières tarifaires et non tarifaires élevées contre les importations de denrées alimentaires.

Pour ma part, je suis tout à fait d'accord car lorsque je fais mon marché je préfère acheter des fruits en boîte Sud-Africains ou de la viande australienne car ces produits sont toujours de 1 ou 2c. moins chers.

Pourtant, ce matin il me semble que cela entre en contradiction avec une des propositions contenue dans le mémoire de la province de Manitoba qui précise que nous devrions:

• 1230



## [Texte]

... strengthen the income position of primary producers.

Do you not think that these two recommendations contradict one another? No? Would you elaborate, please?

**Dr. Olley:** Yes. The effect of tariff or nontariff barriers to trade is as a general rule to preserve an industry within a nation which is not viable anyway. Let us say we are talking about the tomato growing industry—and I hope no one is going to throw any at me. If it turned out that foreign producers of tomatoes could consistently and regularly produce them more cheaply and deliver them to Canadian consumers more cheaply than Canadian producers could at a reasonable level of income, then the only workable solution from both the consumers' and the farmers' points of view is to help the farmers who are at present engaged in tomato production to engage in some other kind of production where Canada has the advantage either in her home markets or in foreign markets. This can become a little complicated if you have the tomato producers in California subsidized by the California government or the United States government and that not being the case in Canada because although in the short run you might want to say that Canadian consumers benefit from United States tax funds, in the long run the withdrawal of that tariff could disrupt Canadian distribution of tomatoes. But barring the kind of case, and they are not all that common, we would want to say that the only long-run solution to give the farmer the kind of self-respect that comes from knowing that he is viable and can make his own income and does not have to be on the receiving end of anybody's benefices is to provide him with the necessary aid to get into those products where he has a good, solid economic advantage and can earn a good, respectable income and do it on the basis of his own strength and personal commitment to his activity. Tariffs do not do that. Every tariff that you can find on any product, not just farm products but any product, ends up just preserving a poor, old decrepit industry in the country and a big labour force that is underpaid. And we are as opposed to underpaid labour forces as we are to overpriced consumer goods.

**Mrs. Morin:** Thank you.

**Mrs. Brechin:** Might I add to that that the imposition of tariffs invariably invites retaliation upon other agricultural products. If we are looking at the viability of the agricultural sector as a whole, I think we must not consider that a free tariff policy is not in the agricultural sector's interest as well as in the consumers'.

**Mr. Gleave:** Do you apply the same thing to the textile industry in Canada?

**Mrs. Brechin:** Yes. You mean that the tariff on textiles tends to support an inefficient industry?

**Mr. Gleave:** It has existed for so long that nobody can remember when it started.

**Mrs. Brechin:** Yes.

**Mr. Gleave:** Do you apply this same principle?

## [Interprétation]

... renforcer l'état de revenu des producteurs de produits primaires.

Ne pensez-vous pas que ces deux recommandations se contredisent? Non? Pouvez-vous nous expliquer cela?

**M. Olley:** Oui. En règle générale, les obstacles tarifaires et non tarifaires sont destinés à protéger l'industrie d'une nation qui, de toute façon, ne sera pas viable. Prenons l'exemple de la culture des tomates—j'espère que personne ne m'en lancera à la figure—s'il s'avérait que les producteurs étrangers de tomates puissent les produire à meilleur compte et les livrer aux consommateurs canadiens pour moins cher que les producteurs canadiens, et cela de façon continue, alors, la seule solution acceptable à la fois par les consommateurs et par les agriculteurs serait d'aider les agriculteurs qui s'adonnent actuellement à la culture de la tomate à se lancer dans un autre secteur de production, dans un secteur pour lequel le Canada possède un avantage à la fois sur les marchés intérieurs et les marchés étrangers. Cela peut devenir compliqué si les producteurs de tomates de Californie sont subventionnés par le gouvernement californien ou par le gouvernement des États-Unis surtout si cela n'est pas le cas au Canada car, bien qu'à court terme vous puissiez prétendre que les consommateurs canadiens tirent avantage des subventions accordées par les États-Unis, à long terme le retrait de ce tarif pourrait désorganiser le système canadien de distribution des tomates. Mais si l'on accepte cette situation qui n'est pas si fréquente, j'estime que la seule solution à long terme, celle qui consiste à permettre à l'agriculteur de se respecter lui-même, c'est-à-dire de savoir que son entreprise est rentable et que pour en tirer un revenu il n'a pas besoin de figurer sur une liste de subventions, est de lui permettre de se lancer dans la culture de produits économiquement viables qui lui procureront un revenu juste et équitable fondé sur sa propre force et le travail qu'il consacre lui-même à son entreprise. Ce n'est pas le cas des tarifs. Tous les tarifs, et pas uniquement ceux des produits agricoles, tous les tarifs servent en fin de compte à maintenir une industrie pauvre, vieille et décrépite et une masse de main-d'œuvre mal payée. Et nous nous opposons tout autant à une main-d'œuvre mal payée qu'à des produits de consommation trop chers.

**Mme Morin:** Merci.

**Mme Brechin:** J'ajouterai à cela que l'imposition de tarifs conduit toujours à une certaine forme de représaille sur les autres produits agricoles. Si nous considérons la rentabilité du secteur agricole dans son ensemble, nous ne devons pas estimer qu'une politique tarifaire libérale n'est pas autant de l'intérêt du secteur agricole que de celui des consommateurs.

**M. Gleave:** Appliquez-vous le même raisonnement à l'industrie textile canadienne?

**Mme Brechin:** Oui. Vous voulez dire que les tarifs sur les textiles ont tendance à soutenir une industrie non rentable?

**M. Gleave:** Le système est si vieux que personne ne sait d'où il vient.

**Mme Brechin:** Oui.

**M. Gleave:** Et vous pensez que cela participe au même principe?

## [Text]

**Mrs. Balls:** We have presented briefs on that as well.

**Dr. Olley:** Yes, we have repeatedly made representations to various textile boards.

**The Chairman:** Have you finished, Mrs. Morin?

**Mrs. Morin:** Yes, thank you.

**The Chairman:** Mr. Clarke.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** Mr. Chairman, I am fairly certain that the Consumers' Association of Canada is not against the free enterprise system, but rather that they just find a few faults with that system. Is that correct, Mrs. Brechin?

I think one of the areas that you are most concerned about is advertising because of this 2 per cent additional cost that is mentioned in the brief.

• 1235

**Mrs. Brechin:** It is one factor.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** I do not know whether you could control advertising, or whether your interest could carry through to other consumer goods. Let us take automobiles as an example, because everybody knows how well advertised they are. Do you think that is a problem too?

**Mrs. Brechin:** It is as difficult for a consumer to compare prices of automobiles, and in some cases more difficult, than it is to compare food products.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** So you are just as critical of advertising in other fields as you are in the food industry?

**Mrs. Brechin:** Our Association has always felt that advertising has a requirement to be informative to be of value to the consumer.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** We heard earlier from a witness who seemed to be indicating that the government could do a better job at marketing food to consumers, but one of the points that came out was that co-operatives, which are operating probably in all provinces and control or have very little advertising, were not making any money. Can you conclude, because they are not advertising and their prices are presumably the same—this was testified to as well—that they are not paying dividends to their owners, the consumers? Do you follow what I am getting at?

**Dr. Olley:** I am not sure I do, to be perfectly honest, but let me try anyway.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** Let me rephrase the question. There is no advertising by co-ops, they are selling at the same price, and they are not making any profits. Following your logic, as I understand it, they should be making 3 per cent, the 2 per cent they are saving in advertising and the 1 per cent the privately owned and operated supermarkets are making.

**Dr. Olley:** I do not think you can attribute that unexpected similarity to the difference in advertising. Firstly, co-ops do advertise and do advertise fairly extensively in all the cities that I have had occasion to study. Secondly, the co-op people allege, and I have no reason to doubt their integrity in so saying, that they are not on the receiving end of some of the discounts and other bonuses for merchandising that the chains are able to secure from distributors—and those discounts can be a substantial source

## [Interpretation]

**Mme Balls:** Nous avons présenté des mémoires à ce sujet également.

**M. Olley:** Oui, à plusieurs reprises nous avons présenté des mémoires à diverses commissions textiles.

**Le président:** Madame Morin, avez-vous terminé?

**Mme Morin:** Oui, merci.

**Le président:** Monsieur Clarke.

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** Monsieur le président, je suis certain que l'Association des consommateurs du Canada n'a rien contre le système de la libre entreprise, mais plutôt, qu'elle pense que ce système n'est pas sans défaut. Qu'en pensez-vous madame Brechin?

Je crois qu'un des secteurs qui vous inquiète le plus est celui de la publicité car vous faites état dans votre mémoire de ces coûts supplémentaires de 2 p. 100.

**Mme Brechin:** C'est l'un des facteurs.

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** Je ne sais s'il vous serait possible de contrôler la publicité ou si votre intérêt pourrait se porter sur d'autres produits de consommation. Prenons, par exemple, les automobiles, car il est aisé de voir de quel degré de publicité elles bénéficient. Pensez-vous que cela constitue également un problème?

**Mme Brechin:** Le consommateur a tout autant de difficulté à comparer les prix des automobiles; et c'est parfois plus difficile que d'établir des comparaisons entre les prix alimentaires.

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** Donc, vous critiquez tout autant la publicité dans les autres secteurs que celle qui s'applique à l'industrie alimentaire?

**Mme Brechin:** Notre Association a toujours prétendu que, pour profiter au consommateur, la publicité devait constituer une source d'information.

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** Un de nos témoins précédents semblaient penser que le gouvernement pouvait faire mieux en matière de commercialisation des produits alimentaires, mais nous avons dû reconnaître, entre autres choses, que les coopératives, qui existent probablement dans toutes les provinces et qui font très peu de publicité, ne font aucun profit. Pouvez-vous en conclure que ces entreprises qui ne font pas de publicité et dont les prix sont probablement les mêmes, c'est du moins ce que l'on nous a dit, ne paient aucuns dividendes à leurs propriétaires, les consommateurs? Comprenez-vous ce que je veux dire?

**M. Olley:** Je n'en suis pas sûr, je le reconnais, mais je vais essayer de répondre.

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** Je vais énoncer la question différemment. Les coopératives ne font pas de publicité, leurs prix sont les mêmes et, elles ne font aucun bénéfice. D'après votre raisonnement, si je comprends bien, elles devraient avoir un bénéfice de 3 p. 100, les 2 p. 100 qui représentent la publicité qu'elles ne font pas et le 1 p. 100 qui constitue le bénéfice des supermarchés privés.

**M. Olley:** Je ne crois pas que cette similarité inattendue soit attribuable à des différences de publicité. En premier lieu, les coopératives font de la publicité, une publicité assez importante dans toutes les villes; j'ai eu l'occasion de l'étudier. En second lieu, les responsables des coopératives prétendent, et je n'ai aucune raison de douter de leur sincérité, qu'ils ne bénéficient pas d'escomptes et autres remises à la commercialisation accordés par les distributeurs aux chaînes de magasins d'alimentation; ces escomptes



## [Texte]

of profit. Thirdly, I think the co-operative movement people themselves would support the proposition that they have not as yet completely solved the problem of getting a regular flow of very efficient managers and other personnel into their stores. Lots of their stores are quite efficient but, as you know, provisioning of personnel is a difficult and sophisticated job in a retail operation, and co-ops are relative latecomers in the field of mass merchandising. So I think at this stage it is not unreasonable to think they might be having some debugging problems in their own procedures as well.

Therefore I would give you the short answer and say I do not see advertising as especially significant on that issue.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** By the way, when you were talking about 2 per cent in advertising in your brief it was only the 2 per cent attributed to excessive advertising and I presume you do not think co-ops advertise excessively?

**Dr. Olley:** In the study carried out by the Batten Commission the co-ops appeared to be advertising to the same degree that the chains were advertising.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** This ties in with the whole picture and I find it confusing. You state on page 3 of your brief that:

There is little incentive for retailers to seek ways of increasing efficiency except as a means of increasing their own profits.

I understand the CAC's attitude is that if they did not spend this 2 per cent on advertising they could cut prices or increase profits. If this statement is correct then why on earth would the retailers not cut out this 2 per cent advertising as a way of efficiency and increase their profits to 3 per cent?

**Dr. Olley:** If it were possible for them to do so, they certainly would.

• 1240

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** The CAC says they are spending an excessive amount on advertising, so presumably you feel it is possible for them to cut that extra ...

**Dr. Olley:** The retailers in respect of advertising, find themselves in exactly the same position that Imperial Oil found itself in concerning gimmicks in service stations and so stated for publication in the *Financial Post* in 1967. They said they derived no net benefit from offering these assorted gimmicks but they had to engage in the practice because everybody else was engaged in the practice. When the reporter asked why the company did not resort to price cutting instead of just meeting the other peoples' gimmick offers, there was no recorded answer available for publication.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** Just like election campaigns. You know somebody is going to be elected but everybody spends money to try to make sure that it is him.

**Dr. Olley:** I will take your word for that.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** This is competition. When you have, as I think we have heard, six or seven major chains competing for the business, and we have heard how the presidents of the various companies might feel, how can we come to the conclusion that there is not proper competition?

## [Interprétation]

tes peuvent constituer une source de profit importante. Enfin, je crois que les responsables du mouvement coopératif eux-mêmes reconnaîtront qu'ils n'ont pas encore tout à fait mis au point un système qui leur permette d'engager régulièrement des gérants et du personnel qualifiés pour leurs magasins. Très souvent, leurs magasins sont très bien dirigés, mais vous savez qu'en matière de commerce de détail il est extrêmement difficile de trouver du personnel qualifié et les coopératives sont relativement nouvelles sur le marché de la commercialisation massive. Je pense donc que, pour le moment, on est justifié de penser qu'elles puissent avoir encore quelques problèmes d'organisation intérieure.

Bref, pour ma part, je ne pense pas que la publicité soit un facteur très important dans ce domaine.

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** Soit dit en passant, vous avez parlé de 2 p. 100 réservés à la publicité, or, dans votre mémoire, ces 2 p. 100 figuraient au titre de publicité excessive, et je suppose que vous ne prétendez pas que les coopératives font une publicité excessive?

**M. Olley:** D'après l'étude de la Commission Batten, il semble que les coopératives font tout autant de publicité que les chaînes de magasins d'alimentation.

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** Cela fait partie du tableau d'ensemble et je trouve qu'il n'est pas très clair. A la page 3 de votre mémoire, vous dites que:

Les détaillants sont peu motivés à trouver des moyens d'augmenter leur efficacité, si ce n'est lorsqu'il s'agit d'augmenter leurs propres profits.

Si je comprends bien l'attitude de l'Association des consommateurs du Canada, elle prétend que si l'on évitait de dépenser ces 2 p. 100 pour de la publicité, il serait possible de baisser les prix ou d'augmenter les bénéfices. Si cette proposition est exacte, pourquoi diable les détaillants ne suppriment-ils pas ces 2 p. 100 de publicité par souci d'efficacité, augmentant ainsi leurs bénéfices de 3 p. 100?

**M. Olley:** S'ils le pouvaient, ils le feraient certainement.

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** L'ACC déclare qu'elle dépense d'énormes sommes d'argent en publicité et vous croyez probablement qu'elle peut retrancher ...

**M. Olley:** Sur le chapitre de la publicité, les détaillants se trouvent dans la même situation que l'*Imperial Oil* face aux babioles offertes dans les stations service et dont on parlait dans le *Financial Post* en 1967. Ils déclaraient ne rien retirer de ces articles mais ils devaient les offrir parce que tout le monde le faisait dans le métier. Lorsque le journaliste a demandé pourquoi la société n'avait pas plutôt coupé les prix au lieu d'offrir les mêmes colifichets que les autres, on n'a rien répondu qui ait été publié.

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** C'est comme dans les campagnes électorales. Vous savez que quelqu'un sera élu, mais tous dépensent des sommes d'argent pour s'assurer qu'il sera l'élu.

**M. Olley:** Je veux bien vous croire.

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** C'est ça la concurrence. Lorsque vous avez 6 ou 7 grandes sociétés qui se font concurrence, et nous avons entendu comment les présidents des diverses sociétés réagissent, comment ne pas croire à une concurrence véritable?

[Text]

**Dr. Olley:** What has happened is that rivalries which increase costs have been substituted for price competition. Those rivalries result in the kind of excess capacity—self-cancelling advertising—that we alluded to in the Batten Commission report. They result in an almost exclusive emphasis on very shiny, well-located retail store premises, whose costs are borne by the consumer. No one else can bear them. They result in a willingness on the part of the retailers, who in effect aid and abet the trivial product differentiation back at the manufacturing level by building bigger and bigger supermarkets to put out more and more hundreds of yards of products which, to quote one of the supermarket operators in that *Globe and Mail* article I referred to earlier, are not significantly different from one another.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** May I interrupt? We are short of time. I do not understand how the little backwoods operator who does not advertise and who does not have high labour cost because it may be a “Momma and Poppa” operation, has a higher cost for the consumer than the big operator who is spending all the money on the big store, on advertising and so on.

**Dr. Olley:** Are you saying that he does have the higher costs?

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** He charges a higher price to the consumer.

**Dr. Olley:** Yes. The way in which those little stores survive basically is twofold. One is that the overwhelming majority of them accept zero or possibly even negative rate of return on their investment; you see the evidence of this by the enormous fatality rate amongst them recorded in the *Dun & Bradstreet* statistics. On the other hand, they survive by offering convenience of some kind that the major supermarket is not able to offer.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** So it is just a different kind of competition then?

**Dr. Olley:** Oh yes. I would think there is a place for some of those in the community.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** But the supermarket can still sell for less? Am I about out of time, Mr. Chairman?

**The Chairman:** Yes. This is your last question, Mr. Clarke.

**Dr. Olley:** Yes, the supermarket sells for less. What that results from is debatable because as you probably are well aware, in the evidence before the Croll-Basford Committee, it was indicated that the discounts available to the large supermarkets are very much different from the discounts available to the small stores, those discounts are so substantial that they could account for all of the profit being made.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** Thank you.

**The Chairman:** Thank you. I propose to go until one o'clock, and I am going to call three more questioners. I am going to ask them to limit their comments to five minutes and then we can wind up at one o'clock. There will be one questioner from each party: Messrs. Gauthier, Gleave and Whittaker. Mr. Gauthier.

[Interpretation]

**M. Olley:** Ce qui s'est passé, c'est que la concurrence des prix a remplacé les rivalités qui causaient les augmentations des prix. Ces rivalités ont donné lieu à ce genre d'excès dont parle le rapport de la Commission Batten, une publicité qui s'annule. On s'est ensuite rabattu sur des locaux très bien situés, très tape-à-l'œil que finalement le consommateur doit payer et personne d'autre. Il en résulte une certaine acceptation de la part des détaillants qui en réalité encouragent et appuient des différences triviales dans le produit au niveau de la fabrication en construisant des super-marchés toujours plus importants pour mettre en étalage des centaines et des centaines de boîtes de produits qui, de l'avis même d'un exploitant d'un super-marché cité dans un article du *Globe and Mail* dont je parlais précédemment, diffèrent peu des autres produits.

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** Puis-je vous interrompre? Nous avons peu de temps. Je ne comprends pas comment le petit commerçant qui ne fait pas de publicité et qui n'a pas de coût de main-d'œuvre élevé, car il s'agit souvent d'une entreprise familiale, offre au consommateur un prix plus élevé que le gros commerçant qui dépense beaucoup d'argent pour la publicité, etc.

**M. Olley:** Essayez-vous de me dire que ses coûts sont plus élevés?

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** Il demande plus cher au consommateur.

**M. Olley:** Oui. Il survit en fait à cause de deux facteurs. Tout d'abord, une très grande majorité accepte peu ou pas de gain sur leurs investissements; vous en avez la preuve dans le nombre élevé de faillites, peu importe les statistiques *Dun & Bradstreet*. Par ailleurs, ils survivent en fournissant un certain service que ne peuvent offrir les super-marchés.

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** Il s'agit donc d'une concurrence différente.

**M. Olley:** Oui. Je crois qu'ils ont leur place dans la société.

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** Mais les supermarchés peuvent toujours vendre moins cher? Ai-je encore du temps, monsieur le président?

**Le président:** Oui, mais ce sera votre dernière question, monsieur Clarke.

**M. Olley:** Oui, les super-marchés vendent pour des prix moins élevés; les raisons en sont discutables comme vous le savez probablement. On a dit au comité Croll-Basford que l'escompte offert dans les grands super-marchés est bien différent de l'escompte que l'on trouve dans les petits magasins. Les premiers sont tellement importants qu'ils représentent tous les profits réalisés.

**M. Clarke (Vancouver-Quadra):** Je vous remercie.

**Le président:** Très bien. Je propose de continuer jusqu'à 13 h. 00 et je vais céder la parole à trois autres personnes. Je vais leur demander de se limiter à cinq minutes chacune et nous pourrions terminer ainsi à 13 h. 00. Il y aura une personne par parti. MM. Gauthier, Gleave et Whittaker. Monsieur Gauthier vous avez la parole.



[Texte]

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** On page 12 of your brief, sir, you refer to "A dynamic educational campaign enlisting the techniques and co-operation of food advertisers . . ."

• 1245

I might agree with the techniques, but I am having a little difficulty finding out how the advertisers are going to co-operate with you in promoting this. I think most Canadians are probably undernourished, but are overfed to a certain extent. Possibly what you referred to as informative advertising could be in the form of educational advertising.

The average teenager to my mind does not eat according to the Canada Food Guide. As a trustee on school boards for many years I tried to get away from soft drinks machines and chocolate bars in schools to replace them with apples and oranges and things that were nutritious. We had a very frustrating experience. The kids would not buy them.

How would you envisage a strongly positive educational campaign in Canada, given the provincial autonomy that exists today in education? What would your recommendation be?

**Mrs. Brechin:** We are suggesting not only that we have an educational campaign through the schools, although this is basic to a knowledge and practice of good nutrition, but also that the chains and the suppliers be encouraged to use advertising to give realistic and practical information to consumers which would enable them to key their purchases to good nutrition for their families. This is something that any one sector, government, industry or consumers alone, cannot provide. We see it as a joint enterprise. It should be a responsibility of the manufacturing-retailing sector also.

**Dr. Olley:** Perhaps I could add a comment on this. We look at the thing as a system. Advertising is the one place where you can get a lot of information across in a hurry if you want to. Compare the advertising in any consumer market with the advertising that you find in the journals of purchasing, where the buyers are very sophisticated men and women. There is very little blah, blah, blah in those advertisements. They convey hard technical information useful to the buyer in making a decision when he already has a large base of knowledge. What we are envisaging is a two-or three-pronged approach to improve the knowledge of the buyer. This would encourage the seller to improve the quality of his advertising and convey information that is more useful. We believe the advertisers would in fact respond to a well designed effort in this regard.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Do you think the bargain centres should have areas restricted to foods that have not been processed? Do you think there should be a move in the general community to demand that some of the foods be less processed, and possibly more nutritious?

**Mrs. Brechin:** I think we are seeing a slight move in this respect with the current emphasis on health foods. Even in today's supermarkets it is becoming easier to find semi-processed foods, although in many cases these fail to meet consumer needs. But consumer demand is based on consumer information and consumer knowledge. At the moment it is very easy to manipulate consumer demands

[Interprétation]

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** A la page 2 de votre mémoire, vous parlez d'une campagne d'éducation dynamique englobant les techniques et la collaboration des publicitaires en alimentation . . .

Je me rendrai peut-être à l'idée des techniques, mais j'ai quelques difficultés à comprendre comment les annonceurs peuvent coopérer avec vous pour la promotion. Je pense que la plupart des Canadiens se nourrissent trop mais mal. Quand vous parlez de publicité informative vous songez probablement à une certaine forme de publicité éducative.

L'adolescent en général ne mange pas comme le lui dicte le guide de l'alimentation. Ayant fait partie des commissions scolaires pendant plusieurs années, je me suis efforcé de supprimer les distributeurs automatiques de boissons gazeuses et de tablettes de chocolat dans les écoles et de les remplacer par des pommes et des oranges et des produits plus nutritifs. L'expérience a été très décevante. Les enfants ne les achetaient pas.

Comment envisageriez-vous une campagne éducative au Canada, vu l'autonomie provinciale dans le domaine de l'éducation? Que recommanderiez-vous?

**Mme Brechin:** Nous suggérons non seulement une campagne éducative dans les écoles, bien que ce soit la base élémentaire d'une bonne alimentation, mais nous proposons également que les chaînes et les fournisseurs soient encouragés à bien informer les consommateurs de façon à ce qu'ils puissent organiser leurs achats pour mieux nourrir leur famille. C'est ce que tout secteur du gouvernement, de l'industrie ou de la consommation ne peut faire seul. Nous l'envisageons comme une entreprise commune. Ce devrait être la responsabilité du secteur industriel et du détaillant également.

**M. Olley:** Je pourrais peut-être ajouter un commentaire. Nous l'envisageons comme un système. La publicité transmet beaucoup d'informations très rapidement. En comparant la publicité faite sur le marché de consommation à la publicité des guides d'achat où les acheteurs sont hommes et femmes très avertis. Il y a très peu de bla-bla dans ces journaux. Ils transmettent l'information technique directement pour éclairer l'acheteur qui doit prendre une décision. Nous envisageons deux ou trois solutions susceptibles d'améliorer les connaissances de l'acheteur. Ceci encouragerait le vendeur à améliorer la qualité de sa publicité et à donner des renseignements plus utiles. Nous estimons que les annonceurs seraient en fait favorables à un effort ainsi conçu.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Pensez-vous que les centres où s'écoulent les aubaines devraient avoir des secteurs réservés aux denrées alimentaires qui n'ont pas subi de transformation? Estimez-vous qu'il devrait y avoir un mouvement communautaire général pour exiger que certains produits alimentaires subissent une moindre transformation et demeurent plus nutritifs?

**Mme Brechin:** Il me semble que nous observons un léger mouvement en ce sens avec l'avènement des produits alimentaires naturels. Même en nos jours de supermarchés, il devient plus facile d'obtenir des produits alimentaires à demi transformés, bien que dans certains cas, cela ne répond pas aux besoins du consommateur. Mais la demande du consommateur est fondée sur son informa-

[Text]

by advertising because we lack an adequate basis of knowledge.

**The Chairman:** Mr. Gleave.

**Mr. Gleave:** I was interested in the approach to tariffs. I thought free traders in Canada—I used to be one, and I still am to a degree—had become extinct. But apparently that is not so.

In connection with this, in the last week or two we have been concerned in Parliament about our supplies of energy, particularly oil and gas. We have an energy board which is very concerned to see that there is enough Canadian production kept in Canada, reserved to Canada, so we do not run short. Are you people not concerned that the fruit grower in the Niagara valley or in the interior of B.C. may be squeezed out of business and that the rancher may take over in B.C. and somebody may finish concretizing the whole doggone Niagara Valley and putting it under asphalt? Do you not think there should be some assurance that Canadians will still have peaches and apples? Are you quite prepared to leave it to South Africa, to Mexico, to California? Are you not concerned in any way to see that these resources are kept available to Canadians?

• 1250

**Mrs. Brechin:** I think you are making an assumption first of all that ...

**Mr. Gleave:** I am not making any assumptions. I am asking a question about your statement in regard to Canada.

**Mrs. Brechin:** I think you are making the assumption that if we have a policy of free trade agriculture will disappear in Canada. That is the way I understood your question.

**Mr. Gleave:** No, no. Mr. Chairman, I am asking if this group of consumers is in any way concerned that the Department of Agriculture, or indeed any Canadian agency, should assure that Canadians continue to have a good and basic supply of food produced in Canada. Let us say fruit, if you want an example. The tender fruit growers and the tomato and vegetable growers in Canada continually come to us and say they are in a precarious position. Are you not concerned about this?

**Mrs. Brechin:** Yes, definitely concerned. But I think our suggestion is not inconsistent with that concern because it would appear that agricultural policies can be devised to assist the agricultural industry to become sufficiently efficient. You mentioned the Niagara fruit production belt. In many cases the pressures of population are so great on a particular area that it is the value of the land for housing that is putting it out ...

**Mr. Gleave:** This is not so in the interior of B.C.

**Mrs. Brechin:** Yes, but our contention is that agricultural policies can be devised to assist the agricultural producer to become sufficiently efficient to meet the competition if tariffs are completely eliminated.

[Interpretation]

tion et ses connaissances. Actuellement, il est très facile d'influencer les demandes du consommateur par la publicité, car nous manquons de connaissances fondamentales.

**Le président:** Monsieur Gleave.

**M. Gleave:** La façon d'envisager les tarifs m'a intéressé. Je pensais que les négociants indépendants au Canada—j'en ai déjà été un et je le suis encore dans une certaine mesure—avaient disparu. Mais il semble qu'il n'en est rien.

A ce sujet, au cours de la dernière ou des deux dernières semaines, nous nous sommes intéressés aux stocks d'énergie, et en particulier au pétrole et au gaz. Il existe un office de l'énergie qui veille à ce que la production canadienne réservée au Canada se maintienne à un niveau suffisamment élevé pour qu'il n'y ait pas de pénurie. N'avez-vous pas peur que les producteurs de fruits de la vallée du Niagara ou de l'intérieur de la Colombie-Britannique soient forcés d'abandonner leurs entreprises pour faire place aux éleveurs en Colombie-Britannique et aux asphaltateurs dans la vallée du Niagara? Ne pensez-vous pas qu'il conviendrait de donner aux Canadiens l'assurance qu'ils pourront continuer à manger des pêches et des pommes canadiennes? Ou bien êtes-vous disposé à laisser ce soin à l'Afrique du Sud, au Mexique ou à la Californie?

Ne désirez-vous pas trouver le moyen de conserver ces ressources aux Canadiens?

**Mme Brechin:** Je crois que vous commencez par présumer ...

**M. Gleave:** Je ne fais pas de supposition. Je vous pose une question au sujet de ce que vous avez dit du Canada.

**Mme Brechin:** Je crois que vous présumez de la disparition de l'agriculture au Canada dans le cadre d'une politique de libre échange. C'est comme cela que j'ai compris votre question.

**M. Gleave:** Non, non, monsieur le président, je me demande si le souci de ce groupe de consommateurs est de voir le ministère de l'Agriculture ou n'importe quel organisme canadien, prendre des mesures pour que les Canadiens continuent à trouver sur le marché une certaine quantité de produits alimentaires de qualité produits au Canada. Si vous le voulez, prenons les fruits comme exemple. Les producteurs canadiens de fruits périssables, de tomates et de légumes ne cessent de s'adresser à nous pour nous dire à quel point leur situation est précaire. Cela ne vous inquiète-t-il pas?

**Mme Brechin:** Oui, absolument. Mais je pense que notre proposition n'est pas sans relation avec cette inquiétude car il semble que des politiques agricoles peuvent être mises au point qui permettraient une rentabilité suffisante de l'agriculture. Vous avez parlé de la ceinture de vergers de la région du Niagara. Il arrive très souvent, que dans certains secteurs, ce soit l'expansion démographique qui la fasse reculer, avec l'augmentation du prix des terrains résidentiels ...

**M. Gleave:** Ce n'est pas le cas à l'intérieur de la Colombie-Britannique.

**Mme Brechin:** Oui, mais nous prétendons qu'il est possible de mettre au point des politiques agricoles pour aider les producteurs à devenir suffisamment rentables pour faire face à la concurrence si les tarifs sont entièrement supprimés.



[Texte]

**Mr. Gleave:** Well, the representatives of the Government of Manitoba told us this morning that farmers were being squeezed off the land in Manitoba at the rate of, I think they said, one every two hours.

**An hon. Member:** No, no. Three a day.

**Mr. Gleave:** Three a day. Now, as a farmer I would think if anybody got a spear that deep into my back, that I would have to be pretty efficient or I would not last. I doubt very much if the farmers of Canada can be charged with inefficiency. You may charge them with being greedy, with being inefficient capitalists or with a number of other things, but you cannot charge them with inefficiency. It will not stand up.

**Mrs. Brechin:** I agree with that, but our agricultural producers have been encouraged to think of productivity gains without looking enough at the marketing side of their enterprises. In some cases . . .

**Mr. Gleave:** But you say they should not have producer marketing boards.

**The Chairman:** Will you let the witness complete her answer, please?

**Mrs. Brechin:** I think if you read our brief properly you will see that we suggest that there are ways more efficient than national marketing boards of returning to the producer the income he deserves.

**Mr. Gleave:** Thank you, Mr. Chairman. You were very generous with me.

**The Chairman:** Before I call Mr. Whittaker to wind up there are two minor points. The Manitoba brief this morning was read into the record and Mrs. Brechin read a short statement beforehand. Does the Committee want to print the advance written presentation of the Consumers' Association of Canada as an appendix to this day's minutes? Is that agreed?

**Some hon. Members:** Yes.

**Mr. Fleming:** Mr. Chairman, may I speak on a general point. We have had previous briefs that were not put on the record and we have commented on them. Those trying to study the Committee's work are going to have to dig up the addenda unless we have a general policy. Perhaps the steering committee could decide that from now on any brief submitted be put on the record before it is discussed and that past ones not so treated be included.

• 1255

**The Chairman:** Yes. I think as a general rule that probably will be the case. My only concern is the situation where we might have several hundred pages of facts and figures on schedules, and that sort of thing, and this is something we would want to look at from a cost standpoint. It would be available but I am not sure that we would want to have it attached.

On the other item, the last day we sat, we passed a motion that reasonable travelling and living expenses be paid to two individuals from the anti-poverty association. One of these ladies cannot appear and I am advised by the Clerk that in order to pay the costs of a substitute we would need a similar motion that reasonable travelling

[Interprétation]

**M. Gleave:** Les représentants du gouvernement du Manitoba nous ont dit ce matin que les agriculteurs étaient forcés de quitter la terre dans cette province à un rythme d'une personne toutes les deux heures, je pense.

**Une voix:** Non, non. Trois personnes par jour.

**M. Gleave:** Trois personnes par jour. Eh bien, en tant qu'agriculteur, je pense que si j'étais talonné à ce point, il faudrait que mon entreprise soit extrêmement rentable pour que je puisse résister. Je doute fort que l'on puisse accuser les agriculteurs du Canada de n'être pas efficaces. Vous pouvez les accuser d'être âpres aux gains, d'être de mauvais capitalistes ou de plusieurs autres choses, mais vous ne pouvez les accuser de n'être pas efficaces. L'accusation ne tient pas debout.

**Mme Brechin:** Je suis tout à fait d'accord, mais on a encouragé nos agriculteurs à penser en termes de bénéfices à la productivité sans tenir compte assez de l'aspect commercialisation de leur entreprise. Dans certains cas, . . .

**M. Gleave:** Mais vous prétendez qu'il ne faut pas créer de conseil de commercialisation des producteurs.

**Le président:** Permettez au témoin de finir sa réponse, je vous prie.

**Mme Brechin:** Si vous aviez lu notre mémoire attentivement vous auriez vu qu'à notre sens, il existe des façons plus efficaces d'assurer aux producteurs le revenu qu'ils méritent que des conseils de commercialisation nationaux.

**M. Gleave:** Merci, monsieur le président. Vous avez fait preuve de beaucoup de générosité.

**Le président:** Avant de donner la parole à M. Whittaker, je voudrais préciser deux points de détail. Le mémoire du Manitoba a été lu ce matin pour les besoins du procès-verbal et Mme Brechin a lu une courte déclaration tirée de son mémoire. Le Comité désire-t-il que le mémoire écrit de l'Association des consommateurs du Canada soit imprimé en appendice au procès-verbal d'aujourd'hui? Êtes-vous d'accord?

**Des voix:** Oui.

**M. Fleming:** Monsieur le président, permettez-moi de soulever une question d'ordre générale. Nous avons reçu d'autres mémoires qui n'ont pas figuré au procès-verbal et dont nous avons pourtant discuté. Les personnes qui s'intéressent aux travaux du Comité vont devoir faire des recherches difficiles si nous n'adoptons pas une règle de conduite générale. Le Comité directeur pourrait peut-être décider qu'à partir de maintenant tous les mémoires doi-

vent être versés au procès-verbal avant que nous en discutions; on pourrait en profiter également pour faire imprimer les mémoires qui ne l'ont pas été.

**Le président:** Oui. Ce sera généralement le cas, je pense. Je m'inquiète seulement du fait qu'il puisse y avoir des centaines de pages de statistiques et de graphiques à l'annexe ce qu'il faudra étudier du point de vue des dépenses. Nous aurons ces renseignements, mais je ne sais pas s'il sera nécessaire de les imprimer en annexe.

Lors de la dernière séance nous avons adopté une motion afin de payer une somme raisonnable pour couvrir les frais de voyage et de séjour des deux représentantes de l'Association anti-pauvreté. Une de ces deux dames est empêchée et le greffier vient de me dire qu'il faudrait une motion pour payer les dépenses de sa remplaçante, Mme Caroline Washee de l'Organisation nationale anti-pauvreté

[Text]

and living expenses be paid to Mrs. Caroline Washee of the National Anti-Poverty Organization, Yellowknife, N.W.T. She will be replacing the lady from Fort Rae.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** I so move.  
Motion agreed to.

**The Chairman:** I am sorry, Mr. Whittaker. Thank you.

**Mr. Whittaker:** Thank you very much. I would like to go on with this little discussion we were having on the statement that was made that if you are growing tomatoes and you cannot do it in competition with somebody somewhere else in the world, that you have to go out of business. I do not think you really believe that this is the way things should operate. I think if you do you would agree with me that somewhere in the world you could bring in somebody that will do the job that every Canadian is doing cheaper than they are doing it today. In other words, it is protection for labour in Canada, and there is a lot of labour in the world that is working cheaper in every profession than they are in Canada. Why should we not do this sort of thing and have the same policies for labour as we have for food?

**Mrs. Brechin:** I am afraid I do not understand your question, Mr. Whittaker.

**Mr. Whittaker:** I beg your pardon?

**Mrs. Brechin:** I do not understand your question.

**Mr. Whittaker:** You said you do not want any tariff, you do not want any protection for food, and the gentleman made the statement that if you are growing tomatoes and you were not competitive, that they should be grown somewhere else in the world. You said that.

**Mrs. Brechin:** I think you are looking at agriculture in isolation. Agriculture and the food industry are very inter-related, and in some cases agriculture has failed to act in unison with other sectors in the food processing chain which are necessary to ensure their maximum efficiency.

**Mr. Whittaker:** What you are really saying is that you want to export your jobs. You want to export the job of growing, you want to export the job of processing—yes, you are—to somewhere else, and I submit, and I would take bets right now, that after that is done the price of food to consumers in Canada will go up, and go up drastically. There are many countries in this world, the United States included, that can price their product into Canada in such a way that it will put the Canadian producer out of business, and when they get that market, look out!

**Mrs. Brechin:** On the contrary, Mr. Whittaker, I think we are suggesting that we need to have an understanding of the total food industry so we can assist the agricultural producer in becoming so efficient that he can meet this kind of competition.

**Mr. Whittaker:** I hate to question in this vein somebody that I know does a lot of volunteer work for the consumer, such as yourself; I think you are doing a laudable job, but when I read the brief last night I thought there were so many conflicts in it and there were so many high-faluting things in it about a farm community. I have been in this business all my life. I grow apples and I have been in the business of the marketing of apples all my life and I really could not understand many of the things you said about what should happen to farmers. You said something about the price of beef—it is paragraph No. 15, the lack of planning—and it appeared to me that you were saying that if we had not put all the small producers out of business

[Interpretation]

de Yellowknife dans les Territoires du Nord-Ouest. Elle remplacera la représentante de Fort Rae.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Je propose la motion.  
La motion est adoptée.

**Le président:** Je regrette, monsieur Whittaker. Merci.

**M. Whittaker:** Merci beaucoup. Je voudrais continuer la discussion que nous avons eue il y a quelques moments. On disait qu'un cultivateur de tomates, par exemple, pourrait se retirer du marché lorsqu'il ne peut pas tenir tête à ses concurrents qui se trouvent quelque part ailleurs. Je ne pense pas que c'est ainsi que devraient fonctionner les choses. Car il sera toujours possible de trouver un concurrent qui offrirait à meilleur prix un produit que nous pourrions fabriquer au Canada. Autrement dit, c'est une protection pour notre main-d'œuvre canadienne. Il vient beaucoup d'ouvriers de par le monde qui travaillent pour moins d'argent que les nôtres. Pourquoi ne pas faire ce genre de choses et appliquer en matière de main-d'œuvre la même politique qu'en matière de denrées alimentaires?

**Mme Brechin:** Malheureusement, je n'ai pas compris votre question, monsieur Whittaker.

**M. Whittaker:** Pardon?

**Mme Brechin:** Je ne comprends pas votre question.

**M. Whittaker:** Vous dites que vous ne voulez pas de taxes, vous ne voulez pas que les prix alimentaires soient protégés. Ensuite, quelqu'un a déclaré qu'il faudrait cultiver des tomates ailleurs qu'au Canada s'il n'est pas possible de l'y faire contre la concurrence. C'est ce que vous avez dit.

**Mme Brechin:** Je crois que vous isolez le problème de l'agriculture. L'agriculture et l'industrie des denrées alimentaires sont étroitement liées. Dans certains cas, les milieux agricoles n'ont pas agi en harmonie avec d'autres secteurs de la production de denrées alimentaires ce qui est nécessaire pour obtenir la rentabilité maximale.

**M. Whittaker:** En réalité, vous dites par là que vous désirez exporter nos emplois. Vous voulez que la culture et la transformation soient faites à l'étranger, oui, c'est ce que vous dites, et je parie que cela entraînerait une augmentation dramatique des prix des denrées alimentaires au Canada. Bien des pays, y compris les États-Unis, ont la possibilité de vendre leurs produits au Canada à des prix tels qui forcent leurs concurrents canadiens à leur abandonner leur part du marché, mais attention à ce qui se passe après!

**Mme Brechin:** Au contraire, monsieur Whittaker, je dis qu'il nous faut comprendre l'ensemble de l'industrie de l'alimentation pour pouvoir aider l'agriculteur à devenir concurrentiel.

**M. Whittaker:** Je n'aime pas poser ce genre de question, je sais que vous faites beaucoup de travail volontaire au nom des consommateurs. Je pense que vous faites du bon travail, mais hier soir en lisant l'exposé j'ai eu l'impression qu'il y a beaucoup de points contradictoires et que l'on parle de l'agriculture dans des termes trop abstraits. J'ai passé toute ma vie dans l'agriculture. Je cultive des pommes et j'essaie de les vendre et il y a eu bien des choses dans cet exposé en ce qui concerne l'avenir des agriculteurs que je n'ai pas pu comprendre. Au chapitre numéro 15, je crois, il est question du prix du bœuf. On parle d'un manque de coordination, apparemment, on veut suggérer que la production serait plus grande et moins



[Texte]

that we would have had more beef being produced and it would have been cheaper. The small producer went out of business because he could not make any money. That is why he went out of business.

**An hon. Member:** Naturally.

**Mr. Whittaker:** And how are you going to get him back in if you are saying that if there is a surplus of beef in New Zealand let us bring it in at a lower price and cut the feet out from under the farmer.

• 1300

**Mrs. Brechin:** In the case of beef, Mr. Whittaker, I think you must admit that you cannot equate Canadian beef with New Zealand beef. Our Canadian beef cannot be used for the same purposes as the beef which comes in from the Oceanic countries. So we do have to have a certain amount, and we do have a substantial export of beef which tends to counterbalance this. When the price is right beef flows back and forth across the borders. This is free trade.

In the case of apples, with which you are so familiar, there are no tariffs; they move freely back and forth across the border. So I should assume, then, that you are a free trader, and that you are, as an agricultural producer, willing to strive for maximum efficiency in your own industry; and that policies should be devised which would assist the agricultural producer to be more than just marginally efficient in the total market place, although he is very efficient in his own operation.

**The Chairman:** Excuse me just a minute, Mr. Whittaker. I think Mrs. Balls wishes to add to that.

**Mr. Whittaker:** I hope that this will not take up any of my time.

**The Chairman:** Do not worry about your time: you are doing beautifully.

Mrs. Balls.

**Mrs. Balls:** If I could just add to that. We were not saying in our brief that we should have more or fewer small producers: we are only saying that production could have been geared up to meet the demand better than it has been today.

**Mr. Whittaker:** I am glad you clarified that.

You mentioned about farmers not having a marketing system. As far as we in the Okanagan Valley are concerned, the marketing system is the only thing that kept us alive, and I bet you that you will not find anything in the world that will equal it; but it still is not putting money into our pockets. It is the competition, and our competition is not in Canada: it does not come from Canada, in any of the products that we grow, but comes from somewhere else.

When it comes down to soft fruit and things like that, we have just lost a big advantage. I am predicting that we are going to go out of business in soft fruits in the Okanagan Valley and I will take bets right now that your consumers are going to pay more money for those products.

There also seems to be a paragraph in here, if I correctly understand it, that says something to the effect that we should have big business; something about systems or something like that. Those are pretty big words for farmers, "systems" and "systems analysis". We had all that; we went through all of those sorts of things in our organization. But they never made any money for us at any time.

[Interprétation]

chère si les petits producteurs n'avaient pas été forcés d'abandonner leurs entreprises. Il ne faut pas oublier qu'ils étaient forcés de le faire parce qu'ils ne pouvaient pas gagner suffisamment d'argent.

**Une voix:** Évidemment.

**M. Whittaker:** On veut que le petit producteur revienne, mais en même temps on lui coupe tout de suite l'herbe sous les pieds en lui disant que l'on va importer du bœuf de la Nouvelle-Zélande à un prix inférieur.

**Mme Brechin:** Dans le cas du bœuf, monsieur Whittaker, je pense que vous devez admettre qu'on ne peut comparer le bœuf canadien au bœuf néo-zélandais. Notre bœuf canadien ne peut être utilisé de la même façon que le bœuf qui nous vient des pays de l'Océanie. Nous devons donc avoir une certaine quantité et nous exportons des quantités importantes de bœuf, ceci tendant à compenser cela. Lorsque le prix est bon, le bœuf traverse continuellement les frontières. Il s'agit d'un libre échange.

Dans le cas des pommes, que vous connaissez si bien, il n'y a pas de tarifs douaniers: le mouvement des pommes est entièrement libre. Je suppose donc que vous êtes un libre échangiste et que, en tant que producteur agricole, vous êtes désireux de lutter pour que votre propre industrie atteigne un degré d'efficacité maximum. Il faut donc mettre au point des politiques qui puissent aider le producteur agricole à dépasser ce coefficient d'efficacité marginale dans le marché global, et bien qu'il soit déjà extrêmement efficace dans son propre cadre d'exploitation.

**Le président:** Veuillez m'excuser une minute, monsieur Whittaker. Je pense que M<sup>me</sup> Balls voudrait ajouter quelque chose.

**M. Whittaker:** J'espère que cela ne sera pas décompté de mon temps de parole.

**Le président:** Ne vous préoccupez pas de cela: vous vous en tirez extrêmement bien.

Madame Balls.

**Mme Balls:** J'aimerais ajouter quelque chose. Nous ne disons nullement dans notre mémoire que nous devrions avoir plus ou moins de petits producteurs: nous disons simplement que la production doit être orientée de manière à ce qu'elle puisse mieux répondre à la demande.

**M. Whittaker:** Je suis très heureux que vous l'ayez précisé.

Vous avez mentionné le fait que les agriculteurs ne disposaient pas d'un système de commercialisation. En ce qui concerne les agriculteurs de la vallée de l'Okanagan, le système de commercialisation est le seul élément qui nous permette de survivre et je vous parie tout ce que vous voulez que vous ne trouverez nulle part ailleurs dans le monde meilleur système. Mais malgré tout, il ne nous remplit pas les poches pour autant. Il s'agit de la concurrence, et notre concurrence n'a pas lieu au Canada: elle ne provient pas du Canada, pour aucun de nos produits, mais elle provient d'ailleurs.

Dans le domaine des fruits de table, par exemple, nous avons perdu un énorme avantage. Je prévois que l'industrie du fruit de table va faire faillite dans la vallée de l'Okanagan et je suis prêt dès maintenant à parier que vos consommateurs vont payer plus pour ces produits.

Il semble également y avoir un paragraphe qui, si je le comprends bien, parle des essais de la grosse entreprise; il s'agit des systèmes ou de quelque chose de semblable. «Systèmes» et «analyse des systèmes» sont de bien grands

**[Text]**

We had these people coming in, efficiency experts, and the whole bit; but they never did do anything for us, never put money in our pockets.

It appeared to me that here you people are, talking about some kind of a systems farming group—and I think it would be hard for them to understand that—and what it said to me was that you wanted real big farmers; but you are complaining because you have real big organizations selling and running the stores that your consumers have to go into, or that you cannot convince not to go into—you are complaining about *them*. I may have read it wrong but this looks like what you said: "Get us one, two or three big farms in Canada and we will be okay". Is that right?

**Mrs. Brechin:** No, I am quite sure you have read it incorrectly, Mr. Whittaker. We were trying, by using the words "system approach", to suggest that you cannot look at the food systems as agriculture processing, warehousing, retailing, and look at them in isolation. They must be looked at as a total industry and production must be integrated to demand.

In the past, we have looked at agriculture purely on the basis of increased productivity and while you have done a magnificent job of increasing Canadian agricultural production, you have not, in many cases, looked at it in relationship to the total demand—to the total system, if you want.

**Mrs. Balls:** We are very concerned about agri-business and I think you can see that in our brief. It is not only the large corporations at the retailing level but also the large corporations at the producer level which cause us concern.

**Mr. Whittaker:** You would like to have nice small family farms and have these people making a good living, would you not?

**Mrs. Brechin:** This is the government's stated policy.

**Mr. Whittaker:** I would like to get in on that.

**The Chairman:** I am afraid we will have to end, Mr. Whittaker, to be fair to the others.

**Mr. Whittaker:** You do this to me every time.

**The Chairman:** You will have to get in earlier on the questioning, Mr. Whittaker.

I want to thank Mrs. Brechin, Dr. Olley and Mrs. Balls for appearing before us.

**[Interpretation]**

mots pour des agriculteurs. Nous avons déjà fait tout cela; notre organisation est déjà passée par tous ces stades. Cependant, tout cela n'a jamais entraîné pour nous de bénéfices. Nous avons eu recours à des experts en rendement, mais ils n'ont jamais rien fait pour nous, il n'ont jamais rempli nos poches.

Il me semble que vous, les représentants des consommateurs, vous parlez d'un genre de groupes de systèmes agricoles—et je pense qu'il est difficile de comprendre ce concept—et pour moi, c'est comme si vous vouliez des grosses entreprises agricoles; pourtant, vous vous plaignez du fait que ce soit de grosses organisations qui vendent et qui dirigent les magasins dans lesquels vos consommateurs sont obligés d'aller acheter, sans que vous puissiez les convaincre de ne pas le faire, et c'est de ces magasins-là justement dont vous vous plaignez. J'ai peut-être mal lu mais c'est comme si vous disiez: «Avec une, deux ou trois fermes au Canada, tout irait pour le mieux». Est-ce exact?

**Mme Brechin:** Non. Je suis certaine que vous avez mal lu, monsieur Whittaker. Nous essayons en utilisant les mots «analyse des systèmes» de vous faire comprendre qu'on ne peut envisager le système de l'alimentation à part, tout comme la transformation des produits agricoles, la question de l'entreposage, ou encore de la vente en détail. Il faut envisager l'industrie alimentaire dans son ensemble et intégrer la production par rapport à la demande.

Dans le passé, nous envisagions l'agriculture simplement par rapport à une productivité accrue et, tout en ayant magnifiquement réussi à accroître la production agricole au Canada, dans bien des cas, vous ne l'avez pas envisagée par rapport à la demande totale —au système total si vous voulez.

**Mme Balls:** Nous nous préoccupons énormément de l'agriculture commerciale et je pense que vous l'aurez constaté à la lecture de notre mémoire. Ce ne sont pas seulement les grosses sociétés au niveau de la vente au détail, mais également les grosses sociétés au niveau de la production qui nous préoccupent.

**M. Whittaker:** Aimerez-vous un système de petites fermes familiales qui assurerait aux agriculteurs un bon niveau de vie?

**Mme Brechin:** C'est là la politique énoncée par le gouvernement.

**M. Whittaker:** J'aimerais approfondir la question.

**Le président:** J'ai bien peur que nous devions en rester là, monsieur Whittaker, si nous voulons rendre justice aux autres.

**M. Whittaker:** Vous me faites le coup chaque fois.

**Le président:** Il faudrait que vous commenciez plus tôt à poser vos questions, monsieur Whittaker.

Je tiens à remercier M<sup>me</sup> Brechin, docteur Olley et M<sup>me</sup> Balls pour leurs témoignages.



## APPENDIX "C"

SUBMISSION  
to the  
SPECIAL COMMITTEE  
on  
TRENDS IN FOOD PRICES

Consumers' Association of Canada  
100 Gloucester Street  
Ottawa, Ontario

February 20, 1973

## RECOMMENDATIONS

1. The Consumers' Association of Canada recommends that tariff and non-tariff barriers to food imports continue to be reduced.

2. The Consumers' Association of Canada recommends that a strong and vigorous competition policy such as that outlined in the draft Competition Act be implemented.

3. The Consumers' Association of Canada strongly advocates a more rapid move towards a "system approach" to agricultural planning in Canada, and to an expanded information base upon which improved production decisions may be based.

4. The Consumers' Association of Canada urges that income tax exemptions be continuously adjusted upwards as the consumer price index rises.

5. The Consumers' Association of Canada recommends that consideration be given to requirements which would tie increases in pensions and public assistance programs automatically to the cost-of-living index.

6. The Consumers' Association of Canada urges that this Committee's recommendations include measures to provide consumers with the tools needed to enable them to choose nutritionally adequate diets based on Canada's Food Guide.

7. The Consumers' Association of Canada recommends that consideration be given to legislative measures prohibiting the use of promotional devices in the retailing of food.

8. The Consumers' Association of Canada recommends that mandatory unit pricing be required for all food products sold in major supermarkets but that individually owned, one-store operations be exempt from this requirement.

9. The Consumers' Association of Canada urges that the federal sales tax be removed from foods and from materials used in food production.

10. The Consumers' Association of Canada recommends that sympathetic consideration be given to the suggestion that a board be established to investigate rapid increases in the price of any food product, to determine the causes of the increase and to inform the public of its findings.

## APPENDICE «C»

MÉMOIRE  
présenté au  
COMITÉ SPÉCIAL  
sur les  
TENDANCES DES PRIX DE L'ALIMENTATION

Association canadienne des consommateurs  
100, rue Gloucester  
Ottawa, Ontario

le 20 février 1973

## RECOMMANDATIONS

1. L'Association canadienne des consommateurs recommande qu'on continue à réduire les barrières tarifaires et non tarifaires élevées contre les importations de denrées alimentaires.

2. L'Association canadienne des consommateurs recommande l'instauration d'une politique de concurrence forte et vigoureuse, conformément à la recommandation du projet de loi sur la concurrence.

3. L'Association canadienne des consommateurs préconise fortement qu'on s'oriente plus vite vers une «conception systématique» de la planification agricole au Canada et une meilleure diffusion de l'information sur laquelle pourront s'appuyer les décisions visant à améliorer la production.

4. L'Association canadienne des consommateurs demande instamment que les exemptions d'impôt augmentent proportionnellement à celles de l'indice du coût de la vie.

5. L'Association canadienne des consommateurs recommande que l'on envisage l'adoption de mesures propres à lier automatiquement les augmentations de pensions et de prestations d'aide sociale aux augmentations de l'indice du coût de la vie.

6. L'Association canadienne des consommateurs demande instamment que les recommandations du présent comité comportent des mesures en vue de renseigner le consommateur pour lui permettre de se constituer un régime nutritif approprié fondé sur le Guide alimentaire canadien.

7. L'Association canadienne des consommateurs recommande que l'on envisage l'adoption de mesures législatives interdisant l'utilisation de moyens visant à stimuler la vente au détail des aliments.

8. L'Association canadienne des consommateurs recommande qu'il soit obligatoire d'indiquer le prix unitaire de toutes les denrées alimentaires mises en vente dans les grands super-marchés mais que les petits commerces privés ne soient pas assujettis à cette obligation.

9. L'Association canadienne des consommateurs demande instamment la suppression de la taxe de vente fédérale imposée sur les aliments et les produits utilisés dans leur fabrication.

10. L'Association canadienne des consommateurs recommande que l'on considère favorablement l'idée d'établir une commission chargée d'enquêter sur l'augmentation rapide du prix de tout produit alimentaire en vue d'en découvrir la cause et d'en faire part au consommateur.

11. The Consumers' Association of Canada urges the federal government to undertake a concerted effort to improve the efficiency of the food distribution system.

## I. INTRODUCTION

1. The Consumer's Association of Canada is a voluntary, non-profit organization of 90,000 members representative of every province and territory in Canada. Except for minimum administrative requirements, all work is carried out by unpaid volunteers from all walks of life and from all provinces. The Association welcomes the opportunity to appear before this Committee to present our views and recommendations on recent trends in food prices.

## II. MATTERS OF CONCERN

2. The concern of the Consumers' Association of Canada in respect to food pricing is only a part of the Association's broader concern about increases in the cost of all consumer goods and services and the attendant loss of well-being for consumers on fixed or slowly rising incomes.

3. In the time available to the Association, we wish to emphasize our concern about the lack of efficiency in the food delivery system. To the consumer, efficiency means the lowest possible prices, the maximum reasonable choices and the provision of equitable incomes for those who produce, process and distribute food. Consumers wish to obtain maximum value for their money while providing workers and farmers with just returns for their efforts and investment. To achieve this goal, it may be necessary to provide measures of assistance to some sectors when changes in the market structure require a realignment of resources in Canada. From the evidence available to the Association and to the public at large, it is difficult to believe that the food delivery system is operating at maximum efficiency.

### *a. The Retail Sector*

4. Although investigations of the Royal Commission on Consumer Problems and Inflation were confined to the three prairie provinces, many of their findings can be considered to apply to the retail level generally. These findings indicated 100% excess floor space was used in retailing as competition took place, not through price, but through store size and location. This waste added a minimum of 4% to the prairie consumer's food bill in 1967. Advertising, demonstrated by the Commission to be excessive, contributed close to 2% additional unnecessary cost. This advertising served primarily as a device for non-price competition and as a barrier to the entry of new firms. Excessively high degrees of concentration in retailing made possible excess profits which increased by another 1%, the consumer's food cost. Thus an unnecessary 7% was added to the consumer's food bill.

11. L'Association canadienne des consommateurs demande instamment au gouvernement fédéral de déployer des efforts concertés pour améliorer l'efficacité du système de distribution des aliments.

## I. INTRODUCTION

1. L'Association canadienne des consommateurs est un organisme bénévole à but non lucratif qui compte 90,000 membres de toutes les provinces et territoires du Canada. Sauf pour quelques travaux administratifs indispensables, l'Association compte uniquement sur des bénévoles de toutes conditions et de toutes les provinces. L'Association est heureuse de l'occasion qu'on lui offre de présenter ses points de vue et ses recommandations sur les dernières tendances des prix de l'alimentation.

## II. PRÉOCCUPATIONS

2. L'Association canadienne des consommateurs se préoccupe non seulement des prix des denrées alimentaires, mais aussi de toutes les augmentations que subissent les biens de consommation et les services et de la perte de bien-être qui s'ensuit pour le consommateur dont le revenu est fixe ou s'accroît lentement.

3. Dans la limite du temps qui nous est consacré, permettez-nous d'insister sur le manque d'efficacité du système de distribution des denrées alimentaires. Pour le consommateur, l'efficacité est synonyme du plus bas prix et des meilleurs choix possibles tout en prévoyant un revenu équitable pour les producteurs, les fabricants et les distributeurs. Les consommateurs veulent obtenir le plus possible pour leur argent sans refuser aux travailleurs et aux agriculteurs un revenu équitable pour leurs efforts et leurs investissements. Pour y arriver, il faudrait probablement aider certains secteurs lorsque des changements apportés à la structure du marché imposent un réalignement des ressources au Canada. D'après les témoignages fournis à l'association et au public en général, il est difficile de croire que le système de distribution des denrées alimentaires soit très efficace.

### *a. Le marché de détail*

4. Quoique les recherches de la Commission royale d'enquête sur les problèmes des consommateurs et l'inflation se soient limitées aux trois provinces des Prairies, on peut considérer que bon nombre de ses conclusions s'appliquent au marché de détail en général. Ces conclusions ont montré que les détaillants se concurrençaient, non pas en rivalisant de prix, mais par le choix de leur emplacement et en doublant la superficie nécessaire à leur exploitation. En 1967, ces dépenses inutiles ont majoré de 4 p. 100 la facture du consommateur des Prairies. D'après la Commission, la publicité excessive a entraîné une augmentation supplémentaire inutile de près de 2 p. 100. Cette publicité a tout d'abord servi à une concurrence qui n'avait rien à voir avec les prix et pour prévenir l'entrée sur le marché de nouvelles sociétés. La concentration très élevée du marché de détail a rendu possibles des profits excessifs qui ont encore augmenté de 1 p. 100 la facture du consommateur. Celui-ci a donc dû inutilement payer 7 p. 100 de plus pour s'alimenter.



5. The combination of these excesses resulted in an industry where genuine competition was virtually nonexistent, replaced by cost-increasing, self-cancelling rivalry among a few giants. This situation has not been corrected and may be assumed to apply to all of Canada. It permits the market to operate without discipline. Inflationary or cost-increasing forces at any point in the food chain can be amplified throughout the system without restraint to appear as price increases to the consumer. There is little incentive for retailers to seek ways of increasing efficiency except as a means of increasing their own profits. This is a serious shortfall in market performance and one which demands vigorous countermeasures by the Special Committee on Trends in Food Prices.

6. At the retail level, numerous cost increasing practices exist. Shelf space is apparently a bargaining point between supermarkets and suppliers. The most attractive shelf space, in terms of inducement to impulse buying, can be controlled by those with market power acquired through size or extent of advertising, whose products may not offer the best value for money spent. It is reported that small processors may be unable, except on very costly terms including rebates, to obtain shelf space for their products. Reasons adduced by the supermarkets for these practices seem, to us, specious. The practice is decidedly not in the consumer interest.

7. Supermarkets offer nominal support for improved labelling which would permit the consumer to assess the nutrient cost of food purchases, for standardized packages and pricing where feasible or for in-store aids to assist consumers in following good nutritional practices at minimum cost. While other agencies may assist consumers, it is not unreasonable to expect as a minimum that supermarkets would vigorously support these initiatives if they really wished their customers to obtain maximum value in their purchases. Under the present structure of the food market, it may be very convenient to keep the consumer ill-informed since he can thus be more easily influenced by advertising.

#### *b. The Wholesale and Transportation Sector*

8. Little information is available on the extent of concentration at the wholesale level. Recent inquiries have failed to examine this stage in food marketing in more than cursory fashion. However, it is evident that some retail operations have their own wholesale divisions which reduce the competitive vigour of the market and provide for an additional degree of control over the market.

9. Consumers are almost completely unaware of this hidden segment of the food chain made up of distributors, transporters and warehousing operations. Evidence before the Croll-Basford Committee disclosed that a variety of discount structures exist which appear to discriminate against the small competitor. Activities of this segment of the food distribution chain must be examined to determine its potential for hidden inflationary pressures.

5. La combinaison de ces excès a entraîné dans une industrie où la concurrence véritable était virtuellement nulle, la rivalité de quelques géants, rivalité qui s'annulait d'elle-même et se manifestait par une augmentation des prix. Cette situation n'a pas été corrigée et on peut présumer qu'elle existe partout au Canada. Elle permet au marché de fonctionner sans discipline. Les forces inflationnistes ou l'augmentation des prix à l'une ou l'autre des étapes de la chaîne alimentaire peuvent s'amplifier, sans restriction, dans tout le système pour se manifester sous forme d'augmentation des prix au consommateur. Les détaillants sont peu motivés à trouver des moyens d'augmenter leur efficacité, si ce n'est lorsqu'il s'agit d'augmenter leurs propres profits. C'est une lacune sérieuse dans le domaine du rendement du marché et elle exige que le Comité spécial des tendances des prix de l'alimentation prenne des mesures rigoureuses pour y pallier.

6. Au niveau de la vente au détail, il existe de nombreuses pratiques qui font augmenter les prix. Il semble que l'espace occupé par les produits sur les étagères fasse l'objet de négociations entre les supermarchés et le fournisseur. L'espace le plus intéressant sur les étagères, celui qui permet de forcer la main de la clientèle, peut être contrôlé par ceux qui ont acquis leur puissance commerciale grâce à une publicité considérable mais dont les produits ne sont pas obligatoirement les meilleurs compte tenu de l'argent dépensé. Les rapports indiquent que les petites entreprises peuvent être dans l'impossibilité, à moins de payer très cher, y compris les remises, d'obtenir de l'espace pour leurs produits sur les étagères. Les raisons des supermarchés pour expliquer cette pratique nous semblent trompeuses. En tout cas, elle va à l'encontre de l'intérêt du consommateur.

7. Les supermarchés ne font pas grand chose pour améliorer les étiquettes, ce qui permettrait au consommateur de connaître la valeur nutritive des achats, pour normaliser les emballages et les prix lorsque c'est possible ou pour aider les consommateurs sur les lieux afin de leur permettre de bien s'alimenter, pour le prix le plus bas possible. Bien que d'autres organismes puissent aider les consommateurs, il est raisonnable de s'attendre au moins à ce que les supermarchés appuient ces initiatives avec enthousiasme s'ils veulent vraiment que leurs clients tirent le maximum de l'argent dépensé au moment de l'achat. La structure actuelle du marché des denrées alimentaires fait qu'il peut être très pratique de ne pas renseigner suffisamment le consommateur puisqu'on peut ainsi l'influencer plus facilement grâce à la publicité.

#### *b. Le secteur de la vente en gros et du transport*

8. On possède peu de renseignements sur l'importance de la concentration au niveau de la vente au gros. Les enquêtes récentes n'étudient cette étape de la commercialisation des denrées alimentaires que d'une façon très superficielle. Toutefois, il est évident que certaines entreprises de vente au détail possèdent leur propre division de vente en gros qui réduit la force de la concurrence et permet un contrôle encore plus grand du marché.

9. Les consommateurs ne connaissent pratiquement rien de ce secteur caché de la chaîne alimentaire composé des distributeurs, des transporteurs et des entrepreneurs. Des témoignages présentés devant la Commission Croll-Basford ont révélé que certaines formes d'escompte, actuellement utilisées, portent préjudice au petit concurrent. Les activités de ce secteur de la chaîne de distribution des aliments doivent être étudiées afin de déterminer dans quelle mesure il permet d'exercer des pressions inflationnistes non évidentes.



### *c. The Manufacturing Sector*

10. A recent study of concentration at the manufacturing level, undertaken by the Department of Consumer and Corporate Affairs, reveals that all but one of the food manufacturing industries studied was significantly more highly concentrated in Canada than in the United States. In itself, this is not inflationary. Coupled with product proliferation, advertising and various discounting and bargaining practices however, it creates a further potential for concealed inflationary increases. Cost increases, originating outside of manufacturing or within the manufacturing sector, as a result of the growing extent of processing, advertising and product proliferation, are encouraged by the retailer's practice of allocating preferred shelf space to highly advertised products which can be moved more rapidly by specials, supported by volume discounts and other promotional devices. There appears to be little incentive to really painful cost cutting or industry shake-downs, except among manufacturers whose volume or equipment is less than adequate to allow them to meet the retailer's conditions.

### *d. The Farm Sector*

11. Economic, technological and social change in the post-war period has imposed a heavy burden of adjustment on farm populations. To infer from this that any device for raising producer prices will be acceptable is wrong, since it would allow incompetent taxation, refusal to face political and economic problems directly, ineffective administration of agricultural markets, protectionism and a lack of effective planning in the agricultural sector. It would invite such misemphases as the notion that Canada has a cheap food policy and the bald claim that the consumer should expect to pay more for food.

12. We are concerned that devices adopted to help the farmer meet his problems of adjustment are costly and only marginally effective and question that the problem of low farm income can ever be solved if it continues to be treated as an agricultural rather than a social problem. Measures now employed in an ineffective attempt at its solution cost consumers many times the benefit that accrues to farmers and fail to assist the farming community in remaining financially successful.

13. More specifically, we are concerned that marketing boards, tariffs, and the absence of meaningful easily accessible data, without which intelligent planning is impossible, are not only extremely harmful to consumers but fail to yield sufficient benefit to small farmers who face the most serious difficulties in adjusting to technological change and evolving market conditions. They tend to favor instead the development of integrated agribusiness corporations in direct contradiction to the federal government's stated policy of strengthening the "family farm".

14. Marketing boards have the potential to impede productivity gains, to slow necessary adjustments, to increase price through the capitalized cost of quotas employed for production control and through deliberate product shortages which can be created by limiting quota allotments.

### *c. Le secteur industriel*

10. Une étude récente du ministère de la Consommation et des Corporations sur la concentration au niveau industriel révèle que toutes les industries de l'alimentation dont on a tenu compte, sauf une, étaient beaucoup plus concentrées au Canada qu'aux États-Unis. En soi, ce n'est pas inflationniste. Toutefois, ce facteur ajouté à la prolifération des produits, à la publicité et à diverses coutumes dans les domaines du rabais et de l'occasion augmente les possibilités d'inflation cachées. Les augmentations de prix dont l'origine se situe à l'intérieur ou à l'extérieur des secteurs industriels et qui résulte de l'augmentation de la transformation, de la publicité et de la prolifération des produits sont encouragées par l'habitude du détaillant d'accorder à l'étalage une place spéciale aux produits qui font l'objet de beaucoup de publicité. Ces produits peuvent, en effet, être vendus plus rapidement grâce aux prix spéciaux que l'escompte sur le volume et les autres moyens publicitaires permettent d'offrir. Les industriels ne semblent pas très intéressés à réduire considérablement les prix ou à procéder au rajustement de l'industrie sauf dans le cas des fabricants dont le volume ou l'équipement est moins que suffisant pour permettre de faire face aux conditions des détaillants.

### *d. Le secteur agricole*

11. L'évolution économique, technologique et sociale de l'après-guerre a imposé une réadaptation difficile aux populations agricoles. Il serait toutefois faux d'en déduire que toutes les mesures visant à augmenter les prix aux producteurs seront acceptables puisque cela favoriserait l'imposition indus, le refus de faire face aux problèmes politiques et économiques, l'administration inefficace des marchés agricoles, le protectionnisme et l'absence d'une bonne planification du secteur agricole. Cette situation laisserait croire que le Canada suit une politique alimentaire de mauvais aloi et que le consommateur doit s'attendre à une hausse des prix des aliments.

12. Nous nous inquiétons du fait que les mesures adoptées pour aider les cultivateurs à faire face à leurs problèmes de réadaptation sont coûteuses et à peine efficaces; nous nous demandons, en outre, si le problème du faible revenu agricole pourra jamais être résolu si on continue à l'envisager comme un problème agricole plutôt que social. Les mesures inefficaces présentement employées pour tenter de le résoudre coûtent aux consommateurs plusieurs fois autant qu'en retirent les cultivateurs et elles ne réussissent pas à contribuer au succès financier de la collectivité agricole.

13. Nous nous inquiétons plus précisément du fait que les offices de commercialisation, les tarifs, et l'absence de données significatives et facilement accessibles sans lesquelles une planification sensée est impossible, sont non seulement très nuisibles aux consommateurs, mais ne sont pas suffisamment rentables pour les petits cultivateurs qui éprouvent d'énormes difficultés à s'adapter au changement technologique et à l'évolution des marchés. Ils tendent plutôt à favoriser l'apparition de sociétés intégrées d'agrinégoce, contrairement à la politique déclarée du gouvernement fédéral qui favorise «l'entreprise agricole familiale.»

14. Les offices de commercialisation ont les moyens d'en-traver les gains de productivité, de freiner les ajustements nécessaires, d'augmenter les prix par le coût capitalisé des contingents servant à contrôler la production et par des pénuries qui peuvent être délibérément provoquées



Tariff barriers to imported products serve many of the same purposes and like marketing boards, increase prices and limit consumer choice.

15. The lack of planning in agriculture is clearly indicated in the present beef price situation. Ample forewarning of the growing world demand for beef existed. Even the most timid planning would have initiated measures to encourage the expanded production base necessary to meet this demand. Such a course could have given a reasonable profit to farmers and a consumer price which would continue the per capita increase in consumption necessary to ensure long-term profitability to the beef producer. In this, as in other sectors of agriculture production, consumers have been shortchanged by myopic concentration on production research. The lack of a systematic approach to solving farming problems has resulted in an accelerating exodus from the farm and has inappropriately penalized the consumer. Despite the adoption of new technology and the trend for the primary producer to become capital-intensive and highly specialized, we seriously question that the total food supply system has achieved maximum efficiency. Indeed, it appears to be conducive to reflecting and amplifying inflationary pressures.

16. There may be no significant incentives within the system to induce those cost-cutting actions or productivity improvements which are consistent with equitable incomes and reasonable profits to all participants. Even more serious is the bias of the system toward cost increases as concentration and integration at the manufacturing, distribution and, in some cases, the primary production levels leads to the replacement of competition with cost-increasing rivalries.

17. Food prices in Canada are rising faster than those in almost any other major comparable country in the world. Food as a component of consumer spending is also rising more rapidly than any other commodity component in the consumer price index. A large portion of the supermarket dollar spent by consumers pays for advertising designed to convince them of the need to buy one product over another or to create an illusory need for a product. This advertising contains little substantive information. Weekly supermarket advertisements cover only a small portion of the food products a consumer would normally buy and provide no insight on ways to obtain the best nutritive value per dollar spent. In addition, by advertising specials retailers tend to create confusion and unrealistic price expectations in the mind of the consumer.

18. Within the glittering supermarkets, prime shelf space is filled with highly processed, strongly advertised products of unknown nutritional value. Proliferation of package sizes difficult to compare, containing products which lack significant differences from one another faces today's supermarket shopper. Most packages offer little useful information. Canada's Packaging and Labelling Act was passed two years ago but has not yet been proclaimed, its draft regulations still the subject of attack by industry interests. The hope of consumers for mandatory unit pricing, an interim step which would facilitate price comparisons has been destroyed by legal timidity. In-store aids

par le jeu des contingentements. Les barrières douanières qu'on élève devant les produits importés servent bon nombre de ces fins et, comme les offices de commercialisation, elles augmentent les prix et restreignent le choix du consommateur.

15. L'absence de planification agricole ressort nettement de la situation actuelle du prix du bœuf. On a, depuis longtemps déjà, donné l'alerte en ce qui a trait à la demande croissante de bœuf dans le monde. Même la planification la plus timide aurait amorcé des mesures propres à étendre la base de production nécessaire pour répondre à cette demande. Cette orientation aurait permis aux agriculteurs de réaliser un profit raisonnable et de parvenir à un prix de vente apte à soutenir la croissance de la consommation individuelle nécessaire pour garantir une rentabilité à long terme au producteur de bœuf. Ici, comme dans d'autres secteurs de la production agricole, on a trompé les consommateurs par une concentration à courte vue sur la recherche en matière de production. L'absence d'un effort systématique pour résoudre les problèmes agricoles a accéléré l'exode rural et a, sans raison, pénalisé le consommateur. Malgré l'adoption de nouvelles techniques et la tendance du producteur primaire à emboîter le pas aux industries de capital très spécialisées, nous doutons beaucoup que l'ensemble du système de production alimentaire ait atteint son efficacité maximale. En fait, il tend plutôt à refléter et à amplifier les pressions inflationnistes.

16. Le système ne comporte peut-être pas de stimulants notables pouvant inciter les intéressés à faire baisser les prix ou à améliorer la productivité par des mesures compatibles avec des revenus équitables et de justes profits pour toutes les parties en cause. Plus grave encore est le fait que le système favorise la hausse des coûts puisque la concentration et l'intégration aux niveaux de la fabrication, de la distribution et, en certains cas, de la production primaire conduisent à remplacer la concurrence par des rivalités qui font monter les prix.

17. Les prix des aliments montent plus vite au Canada que dans presque tous les autres grands pays qui se comparent à lui. Ils augmentent aussi plus rapidement que ceux de tous les autres produits servant à calculer l'indice des prix à la consommation. Une bonne tranche du dollar que le consommateur dépense au supermarché défraie une publicité qui cherche à le convaincre d'acheter un produit plutôt qu'un autre ou à créer chez lui le besoin trompeur de l'acquiescer. Cette publicité est, la plupart du temps, futile. Les annonces hebdomadaires des supermarchés ne couvrent qu'une petite partie des produits alimentaires du consommateur moyen et ne le renseignent pas du tout sur la façon de tirer, sur le plan nutritif, le meilleur parti de chaque dollar dépensé. En outre, en annonçant des spéciaux, les détaillants contribuent à semer la confusion et à susciter chez le consommateur, de vains espoirs en matière de prix.

18. A l'intérieur des supermarchés illuminés, des produits alimentaires hautement conditionnés et vantés par la publicité, mais dont la valeur nutritive reste inconnue, occupent une place de choix sur les étagères. Dans ces établissements, l'acheteur d'aujourd'hui voit devant lui une multiplicité de paquets de tailles difficiles à comparer et contenant des produits qui ne présentent pas de différences importantes. La plupart d'entre eux offrent peu de renseignements utiles. Au Canada, la loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation a été adoptée il y a deux ans mais n'a pas encore été promulguée, les membres de l'industrie alimentaire continuant à critiquer

such as pamphlets or posters to assist consumers in food choices from the food groups needed to ensure proper nutrition are singularly lacking. Denied easy access to meaningful information, assaulted at every turn by the blandishments of major advertisers, the consumer, in frustration, buys what habit, advertising or haste dictate, at prices which to his mind are too high and rising too rapidly. After standing in line at one of the few operating checkout desks, he carries his grocery purchases home convinced that someone is taking him for the proverbial ride. For in the final analysis, consumers must eat.

### III. RECOMMENDATIONS

19. The Consumer's Association of Canada presents the following recommendations to the Special Committee on Trends in Food Prices.

10. i. We reiterate our recommendation, made fifteen years ago in 1958, that tariffs and non-tariff barriers to food imports continue to be reduced. These serve no purpose other than to perpetuate inefficiencies in production with concurrent windfall gains to the producer who does strive for efficiency. They also invite retaliation against other Canadian agricultural products. Related to this, we support clearly visible income transfer policies to assist in significant realignment of agricultural resources as required.

21. ii. The need for a strong and vigorous competition policy such as that outlined in the draft Competition Act becomes more clearly evident as inflationary pressures continue. As noted in 1958 and demonstrated by the Royal Commission on Consumer Problems and Inflation and the Department of Consumer and Corporate Affairs study on concentration, food retailing and manufacturing is extraordinarily highly concentrated. These firms are protected by massive advertising, trivial product differentiation, excess capacity and duplication of facilities, all of which must be supported by the consumer food dollar. Public attention must be directed to these failures of the system to police itself and more vigorous action taken to force it to operate more efficiently.

22. iii. We strongly advocate a more rapid move towards a "systems approach" in agricultural planning in Canada. Such planning should anticipate demand and, by the use of an adequate and complete information system and forecasting ability, should facilitate farm adjustment at equitable incomes, improve the efficiency of the food production system and minimize the cost of food to all consumers. We find it incredible that no government appears to have analyzed the effects on consumer prices and the market of ill-conceived and ad hoc short-term policies in agriculture.

23. iv. As stated in the 1966 brief submitted by the Association to the Croll-Basford Committee, we urge that income tax exemptions be continuously adjusted upwards as the consumer price index rises. The progressive nature

ses projets de règlements. Une législation trop timide a anéanti l'espoir que nourrissaient les consommateurs de voir imposer l'inscription du prix sur chaque produit, mesure transitoire qui faciliterait la comparaison des prix. Dans les magasins, les moyens de renseignements tels que prospectus ou affiches destinés à aider les consommateurs à choisir parmi les groupes de produits alimentaires nécessaires à une alimentation équilibrée sont inexistantes. Ne pouvant obtenir de renseignements pratiques, constamment exposés aux boniments des principaux agents de publicité, de guerre lasse, le consommateur achète ce que lui dicte l'habitude, la publicité ou la hâte, à des prix qui, à son avis, sont trop élevés et grimpent trop vite. Après avoir fait la queue à l'une des rares caisses où se tient un employé, il apporte chez lui les articles d'épicerie qu'il a achetés, convaincu qu'une fois de plus il a été trompé. Car en fin de compte, il faut bien que le consommateur mange.

### III RECOMMENDATIONS

19. L'Association canadienne des consommateurs présente les recommandations suivantes au Comité spécial sur les tendances des prix de l'alimentation.

20. i. Nous réitérons la recommandation, que nous avons formulée il y a 15 ans en 1958, à savoir qu'on continue à réduire les barrières douanières et autres concernant les importations de produits alimentaires. Elles ne servent qu'à perpétuer les carences de production tout en favorisant le producteur qui veut réellement être efficace. Elles provoquent également des mesures de rétorsion à l'encontre des autres produits agricoles canadiens. A ce propos, nous appuyons nettement la politique de rajustement des revenus pour aider à réaliser le réaligement sérieux des ressources agricoles qui s'impose.

21. ii. A mesure que les pressions inflationnistes persistent, la nécessité d'une forte et vigoureuse politique de concurrence comme celle que préconise le projet de loi sur ce sujet devient encore plus évidente. Comme on l'a remarqué en 1958, et comme l'ont montré la Commission royale d'enquête sur les problèmes des consommateurs et sur l'inflation ainsi que le ministère de la Consommation et des corporations dans son étude sur la concentration des entreprises, la vente au détail et la fabrication des produits alimentaires sont sous le contrôle d'une minorité. Ces sociétés sont protégées par une publicité massive, une diversification négligeable des produits, l'utilisation abusive d'installations, tout cela aux dépens du consommateur. Ces carences du système à s'améliorer devraient être signalées à l'opinion publique et des mesures plus rigoureuses devraient être adoptées pour l'obliger à fonctionner plus efficacement.

22. iii. Nous préconisons fortement une orientation plus rapide vers la systématisation de la planification agricole au Canada. Cette planification devrait prévoir la demande et, grâce à un système d'information convenable et complet et à des moyens de prévision, devrait faciliter le rajustement des revenus agricoles, pour qu'ils soient équitables, améliorer l'efficacité du système de production alimentaire et diminuer le coût des aliments pour tous les consommateurs. Il nous semble incroyable qu'aucun gouvernement ne semble avoir analysé les effets sur les prix à la consommation et les marchés de politiques agricoles de circonstance, mal conçues et à court terme.

23. iv. Comme l'Association le dit dans son mémoire de 1966 présenté au Comité Croll-Basford, nous encourageons fortement un rajustement constant des exemptions d'impôt sur le revenu de façon à ce qu'elles suivent la



of taxation means that disposable income rises considerably less rapidly than pre-tax income. This leaves those with low or slowly rising incomes worse off because of inflation and the rising share of taxes they pay. A basic action of any government seriously concerned about the effects of inflation must be to assure that the real value of basic exemptions is not eroded by inflationary pressures. The 1972 changes in basic exemptions cannot be considered as sufficiently effective for today because they have failed to compensate for the erosion which had taken place before changes were made.

24. v. We recommend that consideration be given to requirements which would tie increases in pensions and public assistance programs automatically to the cost-of-living index.

25. vi. We urge that this Committee's recommendations include measures to provide consumers with the tools needed to enable them to choose nutritionally adequate diets based on Canada's Food Guide. To facilitate this, several steps may easily be taken. One of these is the change proposed by Statistics Canada in reporting the food price index. Another is the immediate implementation of the Packaging and Labelling Act and regulations. Effective standards for nutritional analysis of food products must be developed. When introduced, nutrient labelling must be made consistent with Canada's Food Guide. A dynamic educational campaign enlisting the techniques and co-operation of food advertisers must be undertaken to inform Canadians of the basic food groups and alternatives, to encourage the use of a wide variety of foods and to ensure optimum nutritional value for each food dollar spent. Retailers and processors must be encouraged to develop information based on sound nutritional practices for use in advertising and in-store promotions. We also recommend consideration of legislation requiring every enterprise engaged in the sale of food for home consumption to display Canada's Food Guide permanently on their premises.

26.vii. Since the variety of promotional devices used in food retailing to substitute for price competition is clearly cost-increasing, we recommend that consideration be given to legislative measures prohibiting the use of promotional devices in the retailing of food.

27.viii. We recommend that mandatory unit pricing be required for all food products sold in major supermarkets but that individually owned, one-store operations be exempt from this requirement.

28.ix. The Association is concerned about the effects of direct and indirect government taxation on the cost of food products. Given that approximately 10% of food products are subject to the 12% federal sales tax plus an unknown number subject to the indirect effect of taxes upon packaging and production materials, we urge that the federal sales tax be removed from foods and from materials used in food production.

hausse de l'indice des prix. Le caractère progressif de l'impôt signifie que le revenu disponible monte beaucoup moins rapidement que le revenu avant l'impôt. Ceux dont le revenu est faible ou s'élève lentement se trouvent ainsi dans une situation qui a empiré à cause de l'inflation et de la part croissante d'impôts qu'ils paient. Tout gouvernement qui se soucie sérieusement des effets de l'inflation doit avant tout s'assurer que la valeur réelle des exemptions de base n'est pas rongée par les pressions inflationnistes. Les changements apportés en 1972 aux exemptions de base ne peuvent pas être considérés comme suffisamment efficaces aujourd'hui parce qu'ils n'ont pas réussi à compenser l'érosion qui s'est produite avant que ces changements n'interviennent.

24. v. Nous recommandons d'envisager l'adoption de mesures propres à lier automatiquement les augmentations de pensions et de prestations d'aide sociale à l'indice du coût de la vie.

25. vi. Nous demandons instamment que les recommandations de ce comité comportent des mesures qui mettront les consommateurs à même de se choisir un régime nutritif convenable basé sur le Guide canadien de l'alimentation. Pour faciliter la chose, on peut agir de différentes façons. Il y aurait entre autres le changement proposé par Statistique Canada pour rendre compte de l'indice des prix de l'alimentation. On pourrait aussi mettre en vigueur immédiatement la loi sur l'emballage et l'étiquetage et ses règlements. Il faut mettre au point des normes efficaces d'analyse de la valeur nutritive des produits alimentaires. Une fois celles-ci adoptées, il faudra faire concorder l'étiquetage indiquant la valeur nutritive avec le Guide canadien de l'alimentation. Une campagne éducative dynamique faisant appel aux techniques et à la collaboration des annonceurs de produits alimentaires doit être entreprise en vue de faire connaître aux Canadiens les groupes d'aliments fondamentaux et leurs variantes, d'encourager l'usage d'une grande variété d'aliments et assurer une valeur nutritive maximum en fonction de l'argent dépensé. Il faut encourager les détaillants et les fabricants à mettre au point des renseignements fondés sur de saines pratiques alimentaires qu'ils utiliseront dans leurs annonces publicitaires et pour stimuler la vente en magasin. Nous recommandons aussi l'élaboration d'un projet de loi qui exigerait que toute entreprise se livrant à la vente d'aliments pour la consommation à domicile affiche en permanence dans ses locaux le Guide canadien de l'alimentation.

26. vii Comme la diversité des formules publicitaires qui se substitueront à la concurrence des prix dans la vente au détail des denrées alimentaires est un facteur évident de l'augmentation des coûts, nous recommandons d'envisager des mesures législatives interdisant l'emploi de ces formules dans le commerce au détail des denrées alimentaires.

27. viii Nous recommandons que le prix unitaire obligatoire soit exigé pour toutes les denrées alimentaires vendues dans les grands supermarchés, mais que le propriétaire d'un seul magasin en soit exempté.

28. ix L'Association s'inquiète des répercussions de l'imposition directe et indirecte sur le coût des denrées alimentaires. Étant donné qu'environ 10 p. 100 des denrées alimentaires sont soumises à la taxe de vente fédérale de 12 p. 100, outre un nombre inconnu de denrées soumises à l'effet indirect des taxes sur le matériel d'emballage et de production, nous demandons avec instance que la taxe de vente fédérale soit supprimée pour les denrées alimentaires et le matériel employé dans leur production.

29.x. CAC has followed with interest the suggestion that a prices review board be established to investigate rapid increases in the price of any food product, to determine the causes of the increase and to inform the public of its findings. We recommend that this suggestion be given consideration since it appears to offer opportunity for more effective scrutiny and increased understanding of the food industry.

30.xi. Finally, we urge that the government undertake a concerted effort to improve the efficiency of the food distribution system. Inadequate farm income, the effect of rapidly increasing integration on competition in the food industry and current prices, intensive but trivial product differentiation, excessive advertising, cost-increasing non-price rivalry, excessive profits and the absence of effective price competition at all levels from producer to retailer are symptoms of a seriously defective market. These defects result in inflationary forces being encouraged, amplified and easily passed on to the consumer. He, unassisted, beset by advertising, bewildered by the complexity of choice, is unable to easily make purchase decisions. No significant discipline in the direction of cost avoidance or productivity improvement is encouraged under such conditions. Such discipline must be engineered and applied over an extended period.

#### IV. CONCLUSION

31. The Consumers' Association of Canada appreciates the opportunity to appear before this Committee. We submit that the defects observable at the retail level may also be present at any or all levels of food production and distribution. We urge the Committee not to concentrate its study on the exposed portion of the food price problem represented by retail price alone but to pursue with vigor an investigation of the hidden portion of the food price problem which must be understood before effective control measures can be designed for the entire system.

29. x. L'Association canadienne des consommateurs a suivi avec intérêt la proposition en faveur de la création d'une commission de révision des prix chargée d'enquêter sur les augmentations rapides du prix de toute denrée alimentaire, de déterminer les causes de l'augmentation et d'informer le public de ses conclusions. Nous recommandons que cette proposition soit examinée puisqu'elle semble permettre de surveiller plus efficacement et de mieux comprendre l'industrie de l'alimentation.

30. xi. Enfin, nous prions instamment le gouvernement de se lancer dans un effort concerté pour améliorer l'efficacité du système de distribution des aliments. Le revenu insuffisant de l'agriculteur, l'effet de l'intégration en croissance rapide sur la concurrence dans l'industrie de l'alimentation et sur les prix courants, la différenciation intense mais insignifiante des produits, la publicité excessive, l'augmentation du coût due à des rivalités étrangères au prix, les profits excessifs et l'absence de concurrence réelle à tous les niveaux, du producteur jusqu'au détaillant, sont des symptômes d'un marché gravement défectueux. De ce fait, les forces inflationnistes sont encouragées, amplifiées et facilement transmises au consommateur. Dépourvu d'aide, assailli de publicité, dérouté par la complexité du choix, celui-ci est incapable de décider sans difficulté ce qu'il doit acheter. Ces circonstances ne favorisent aucune discipline sérieuse tendant à pallier les coûts ou à améliorer la productivité. Une telle discipline doit être élaborée et appliquée sur une période prolongée.

#### IV. CONCLUSION

31. L'Association canadienne des consommateurs apprécie l'occasion qui lui est donnée de déposer devant votre Comité. À notre avis, les lacunes observables au niveau du détail peuvent également exister à un niveau ou à tous les niveaux de la production et de la distribution des denrées alimentaires. Nous prions instamment le comité de ne pas concentrer son étude sur l'aspect le plus évident du problème du prix des denrées alimentaires représenté par le seul prix de détail, mais de poursuivre vigoureusement son enquête sur l'aspect dissimulé de ce problème, qu'il faut saisir avant d'élaborer des mesures efficaces de contrôle pour le système tout entier.



HOUSE OF COMMONS

Issue No. 6

Thursday, February 22, 1973

Chairman: Mr. Jack Cullen

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 6

Le jeudi 22 février 1973

Président: M. Jack Cullen

*Minutes of Proceedings and Evidence  
of the Special Committee on*

# Trends in Food Prices

*Procès-verbaux et témoignages  
du Comité spécial sur les*

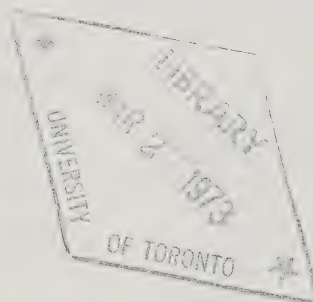
# Tendances des prix de l'alimentation

WITNESSES:

(See Minutes of Proceedings)

TÉMOINS:

(Voir les procès-verbaux)



First Session

Twenty-ninth Parliament, 1973

Première session de la

vingt-neuvième législature, 1973

SPECIAL COMMITTEE ON  
TRENDS IN FOOD PRICES

*Chairman:* Mr. Jack Cullen

*Vice-Chairman:* Mr. Marcel Roy

Messrs.

Alkenbrack  
Atkey  
Boisvert  
Clarke (*Vancouver*  
*Quadra*)  
Danforth

Fleming  
Fox  
Gauthier (*Ottawa East*)  
Gauthier (*Roberval*)  
Gleave  
Holmes

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES  
TENDANCES DES PRIX DE L'ALIMENTATION

*Président:* M. Jack Cullen

*Vice-président:* M. Marcel Roy

Messieurs:

Lawrence  
LeBlanc (*Westmorland-*  
*Kent*)  
MacInnis, Mrs.  
(*Vancouver-Kingsway*)  
McGrath  
Morin, M<sup>me</sup>

Murta  
Penner  
Saltsman  
Schumacher  
Whicher  
Whittaker  
Yanakis—(25)

(Quorum 13)

*Les greffiers du Comité*

Gabrielle Savard

Hugh R. Stewart

*Clerks of the Committee*

Pursuant to Standing Order 65(4)(b)

On Wednesday, February 21, 1973:

Mr. Saltsman replaced Mr. Grier  
Mr. Schumacher replaced Mr. Horner (*Crowfoot*)

On Thursday, February 22, 1973:

Mr. Holmes replaced Mr. Mitges  
Mr. Alkenbrack replaced Mr. Scott

Conformément à l'article 65(4)b) du Règlement

Le mercredi 21 février 1973:

M. Saltsman remplace M. Grier  
M. Schumacher remplace M. Horner (*Crowfoot*)

Le jeudi 22 février 1973:

M. Holmes remplace M. Mitges  
M. Alkenbrack remplace M. Scott



## MINUTES OF PROCEEDINGS

Thursday, February 22, 1973.

(7)

[Text]

The Special Committee on Trends in Food Prices met this day at 9:35 o'clock a.m., the Chairman, Mr. Cullen, presiding.

*Members present:* Messrs. Alkenbrack, Atkey, Clarke (Vancouver Quadra), Cullen, Danforth, Fleming, Fox, Gauthier (Ottawa East), Gleave, Holmes, Lawrence, LeBlanc (Westmorland-Kent), Mrs. MacInnis, Messrs. McGrath, Mitges, Mrs. Morin, Messrs. Murta, Penner, Roy (Laval), Saltsman, Schumacher, Whicher, Whittaker and Yanakis.

*Taking part:* Messrs. Grier, Hales and Ritchie.

*Witnesses: From the Packaging Association of Canada:* Mr. A. Ray Chadsey, President; Mr. L. G. Jamison, Executive Vice-President; Miss Grace Hutchings, National Director. *From the National Anti-Poverty Organization:* Mrs. Marjorie Hartling, President; Mrs. Caroline Wah-shee, Member.

The Chairman reported a recommendation of the Subcommittee on Agenda and Procedure concerning the order and time allocation for questioning, among the various Parties represented on the Committee.

After debate, Mr. Gleave, seconded by Mr. Fox, moved,—  
That the following plan of questioning be adopted for each group of witnesses:

A Progressive Conservative Member for 10 minutes  
A Liberal Member for 10 minutes  
A Progressive Conservative Member for 5 minutes  
A Liberal Member for 5 minutes  
A New Democratic Party Member for 10 minutes  
A Social Credit Member for 10 minutes.

After further debate, the motion was allowed to stand.

Mr. Chadsey read a preliminary statement and the witnesses were questioned.

On motion of Mr. LeBlanc,  
*Agreed,—*That the submission made by the Minister of Consumer and Corporate Affairs on February 12, 1973, and the presentation of the Packaging Association of Canada be printed as appendices to this day's Minutes of Proceedings and Evidence (see Appendices D and E).

Mrs. Hartling and Mrs. Wah-shee made statements and were questioned.

*Agreed,—*That the brief from the National Anti-Poverty Organization be printed as an appendix to this day's Minutes of Proceedings and Evidence (see Appendix F).

The Chairman reported further on the recommendations of the Subcommittee on Agenda and Procedure.

## PROCÈS-VERBAL

Le jeudi 22 février 1973.

(7)

[Texte]

Le Comité spécial sur les tendances des prix de l'alimentation se réunit aujourd'hui à 9h.35 du matin, sous la présidence de M. Cullen.

*Membres présents:* MM. Alkenbrack, Atkey, Clarke (Vancouver Quadra), Cullen, Danforth, Fleming, Fox, Gauthier (Ottawa-Est), Gleave, Holmes, Lawrence, LeBlanc (Westmorland-Kent), M<sup>me</sup> MacInnis, MM. McGrath, Mitges, M<sup>me</sup> Morin, MM. Murta, Penner, Roy (Laval), Saltsman, Schumacher, Whicher, Whittaker et Yanakis.

*Autres participants:* MM. Grier, Hales et Ritchie.

*Témoins: De l'association canadienne de l'emballage:* MM. A. Ray Chadsey, président, L. G. Jamison, vice-président exécutif, M<sup>le</sup> Grace Hutchings, directeur national. *De l'Organisation nationale antipauvreté:* M<sup>me</sup> Marjorie Hartling, présidente et M<sup>me</sup> Caroline Wah-shee, membre de l'Organisation.

Le président fait rapport d'une recommandation du sous-comité du programme et de la procédure au sujet de l'Ordre des interventions et du temps alloué proportionnellement à la représentation des différents partis politiques au comité.

Après débat, M. Gleave, appuyé par M. Fox, propose,—  
Que la méthode suivante soit adoptée dans tous les cas où un mémoire est présenté au comité:

10 minutes à un membre du parti conservateur progressiste  
10 minutes à un membre du parti libéral  
5 minutes à un membre du parti conservateur progressiste  
5 minutes à un membre du parti libéral  
10 minutes à un membre du Nouveau parti démocratique  
10 minutes à un membre du parti Crédit Social du Canada.

Après plus ample débat, la motion est réservée.

M. Chadsey fait une déclaration et les témoins sont interrogés.

Sur motion de M. LeBlanc,  
*Il est convenu,—*Que les mémoires présentés par le Ministre de la Consommation et des Corporations le 12 février 1973 et par l'Association canadienne de l'emballage soient imprimés en appendice aux Procès-verbaux et Témoignages d'aujourd'hui. (Voir appendices «D» et «E»)

Mesdames Hartling et Wah-shee font une déclaration et sont interrogées.

*Il est convenu,—*Que le mémoire de l'Organisation nationale antipauvreté soit imprimé en appendice aux Procès-verbaux et Témoignages d'aujourd'hui (Voir appendice «F»).

Le président fait rapport des autres recommandations du sous-comité du programme et de la procédure.

*Agreed*,—That the Committee retain the services of Mr. David Keith Fairbarns to assist in its consideration of its Order of Reference dated Tuesday, January 23, 1973.

Debate was resumed on Mr. Gleave's motion,—That the following plan of questioning be adopted for each group of witnesses:

A Progressive Conservative Member for 10 minutes  
 A Liberal Member for 10 minutes  
 A Progressive Conservative Member for 5 minutes  
 A Liberal Member for 5 minutes  
 A New Democratic Party Member for 10 minutes  
 A Social Credit Member for 10 minutes.

After debate, by unanimous consent, Mr. Gleave withdrew his motion.

At 1 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

*Il est convenu*,—Que le Comité retienne les services de M. David Keith Fairbarns afin de l'aider dans l'examen de son ordre de renvoi du 23 janvier 1973.

Le débat reprend sur la motion de M. Gleave,—Que la méthode suivante soit adoptée dans tous les cas où un mémoire est présenté au comité:

10 minutes à un membre du parti conservateur progressiste  
 10 minutes à un membre du parti libéral  
 5 minutes à un membre du parti conservateur progressiste  
 5 minutes à un membre du parti libéral  
 10 minutes à un membre du Nouveau parti démocratique  
 10 minutes à un membre du parti Crédit Social du Canada.

Après débat, du consentement unanime, ladite motion est retirée.

A 1 heure de l'après-midi, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

*Les greffiers du Comité*  
 Hugh R. Stewart  
 Gabrielle Savard

*Clerks of the Committee*



## EVIDENCE

*(Recorded by Electronic Apparatus)*

Thursday, February 22, 1973

• 0936

*[Texte]*

**The Chairman:** Gentlemen, I see a quorum. I thank you most sincerely for this, one of our earlier starts, and hope that it bodes well for the future so that we will sit right from 9:30 a.m.

There is one item of business that I would like to discuss now; then there are two other small items of business which we will discuss at the end of the meeting this morning.

Your steering committee met this week and the point was raised that, because of the numbers of Conservatives and Liberals on the Committee, set out roughly on the same basis as in the House, there should be a change in the manner of asking questions; in other words, there should be more time given to the two parties, the Conservatives and the Liberals, as opposed to the NDP and Social Credit.

**Some hon. Members:** Hear, hear.

**The Chairman:** The suggestion that the steering committee came up with was this, that we start the questioning with a Conservative, who would ask questions for 10 minutes, then a Liberal for 10, another Conservative for five, another Liberal for five; then the NDP for 10 minutes followed by the Social Credit for 10 minutes. After that, all members would be allowed a five-minute period.

This was the suggestion raised at the committee. It was the feeling that it should be raised, however, at this particular session.

Mr. Schumacher.

**Mr. Schumacher:** Mr. Chairman, with all due respect to the steering committee, I do not really agree with its proposal to the Committee. I have the feeling that there is too much party representation being introduced into the proceedings of the House of Commons, particularly with reference to the question period, and now it seems to be coming into the Committee.

I feel that as a member of Parliament, I should have the same equality as other members of Parliament participating in the proceedings of this institution. If you are going to start allocating time by way of parties, then you are not going to treat individual members in a fair and equitable manner, and I feel that the only way to protect individual members is to divide the time according to the representation in the House of Commons.

Therefore, looking at it roughly, there should be three Liberals, three Conservatives for every one New Democrat. Otherwise, you are going to continue further along this road of the tail wagging the dog, which has been altogether too prevalent, even before this present parliament. I know there are special circumstances in this present Parliament where that tendency is even stronger, particularly with regard to some of my Liberal friends. I noticed this developing in the 1968 to 1972 Parliament; there seems to be a feeling that each party should be equal, irrespective of the number of members that they elect. I think that strikes at the very root of our parliamentary system, where the individual members are supposed to have equality. Therefore I strongly oppose the suggestion of the steering committee.

## TÉMOIGNAGES

*(Enregistrement électronique)*

Le jeudi 22 février 1973.

*[Interprétation]*

**Le président:** Messieurs, je vois que nous sommes en nombre suffisant. Je vous remercie d'être venus à l'heure et j'espère qu'à l'avenir nous pourrions commencer à 9 h. 30.

Nous allons maintenant examiner une question, tandis que deux autres questions de moindre importance seront traitées à l'issue de la présente réunion.

Lors de la réunion du Comité de direction qui a eu lieu cette semaine, on a proposé de modifier le temps de parole accordé à chaque membre du Comité, en raison de la proportion entre membres conservateurs et libéraux au sein du Comité, proportion qui correspond plus ou moins à celle de la Chambre des communes; autrement dit, on propose d'accorder davantage de temps aux Conservateurs et aux Libéraux et moins de temps aux NDP et aux Créditistes.

**Des voix:** Bravo.

**Le président:** Le Comité de direction a donc été saisi de la suggestion suivante: que la première question soit posée par un député conservateur qui aurait droit à 10 minutes de parole, ensuite un député libéral qui parlerait également 10 minutes, ensuite un député conservateur qui parlerait 5 minutes, suivi par un Libéral également 5 minutes; enfin un député NPD aurait droit à 10 minutes et un Créditiste 10 minutes également. Après quoi tous les députés auraient droit à cinq minutes.

C'est la suggestion qui a été faite au comité. J'estime toutefois que la question doit être soumise à la décision du comité.

Monsieur Schumacher, vous avez la parole.

**M. Schumacher:** Monsieur le président, je ne suis pas d'accord avec cette suggestion. J'estime en effet que la procédure de la Chambre des communes tient déjà trop compte de la représentation de chaque parti, et ce en particulier lors de la période des questions; on semblerait maintenant s'orienter sur cette voie au sein de notre Comité.

En tant que député, je dois être traité sur un pied d'égalité avec les autres députés membres de notre Comité. Si le temps de parole est attribué en fonction de l'appartenance au parti, les députés ne sont pas traités sur un pied d'égalité; je suis dès lors d'avis que la seule façon de protéger les droits des députés est de répartir le temps de parole proportionnellement au nombre de députés de chaque parti à la Chambre des communes.

Nous devrions donc avoir trois députés libéraux et trois députés conservateurs pour chaque député néo-démocrate. Sans quoi, c'est le désordre, ce qui a déjà d'ailleurs été trop souvent le cas même dans les législatures précédentes. Or des circonstances spéciales dans l'actuelle législature ont tendance à renforcer cette évolution surtout en ce qui concerne certains députés libéraux. J'ai déjà pu observer ce phénomène de 1968 à 1972. D'aucuns affirment en effet que tous les partis doivent être égaux, indépendamment du nombre de députés de chacun. Or j'estime que cela compromet les fondements mêmes de notre système parlementaire où ce sont les députés eux-mêmes qui sont égaux entre eux. Dès lors je m'oppose énergiquement à la suggestion du Comité de direction.

[Text]

• 0940

**The Chairman:** Mr. Schumacher, you seem to be bouncing back and forth. You say we should ignore the party, but that you as an individual member of the Conservative Party are more entitled than an individual member of the NDP. I am not arguing that.

**Mr. Schumacher:** I did not say that at all. I said that parties certainly have to be recognized or else we cannot go, but let us have the time divided according to the representation in the House.

**The Chairman:** On a party basis?

**Mr. Schumacher:** Yes.

**The Chairman:** So your suggestion is three, three, one, one.

**Mr. Schumacher:** Yes.

**An hon. member:** That is more than clear.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mr. Chairman, I think this thing is going altogether too far. Actually we are members of this Committee and if we have three, three, one, one, you know perfectly well that means the NDP gets one single witness in the course of a session. That is not fair, and there is no equity in this at all. To me it was a tough blow to have to do two, two and one, but those are the proportions that I think are the very least that will give us any fairness.

**The Chairman:** Mrs. MacInnis, on the steering committee, you would accept that?

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** I would accept that, but I certainly do not think the other is fair at all. Certainly it does not put another point of view fairly before this committee.

**The Chairman:** Mr. McGrath.

**Mr. McGrath:** Mr. Chairman, I do not agree with the recommendations of the steering committee for the same reasons that were enunciated by Mr. Schumacher. It seems to me that once you decide to divide time and to recognize members in the Committee along party lines, you really have no choice but to follow the pattern in the House of Commons and give members time in proportion to the number of seats that that particular party has in the House. On the basis of that, you really have no alternative then but to give us the time allocation suggested by Mr. Schumacher, that is, three, three to one. It is unfortunate that the NDP does not happen to have more seats in the House of Commons; if they did, they would be entitled to more time.

**An hon. member:** Your concern touches me, your attempt to correct this. Your generosity breaks my heart.

**The Chairman:** Order, please. Mr. Atkey.

**Mr. Atkey:** Mr. Chairman, in this session a number of reviews have been made of the practices of the Speaker in question period, which I think in many respects is not unlike the exercise we are going through here in the sense that we are hearing witnesses and going from questioner to questioner. In the House I think the Speaker has quite carefully followed the practice of trying to reflect the number of questioners based on party representation in the House. I think you will find if you examine it on a daily basis that he has adopted that as his informal practice and I think it is therefore incumbent on you to adopt a similar practice.

[Interpretation]

**Le président:** Monsieur Schumacher, vous semblez vous contredire. Vous dites d'une part qu'il ne faut pas tenir compte des partis, en ajoutant par ailleurs qu'en tant que député du Parti conservateur, vous avez droit à plus de temps de parole qu'un député du NPD.

**M. Schumacher:** Ce n'est pas du tout ce que j'ai dit. J'ai dit qu'il faut tenir compte des partis sans quoi nous ne pouvons fonctionner, mais que le temps de parole doit être réparti selon la représentation à la Chambre.

**Le président:** Selon l'appartenance au parti?

**M. Schumacher:** Oui.

**Le président:** Donc selon une proportion de trois, trois, un et un.

**M. Schumacher:** Exactement.

**Une voix:** Voilà qui est clair.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Monsieur le président, voilà qui est tout à fait exagéré. Nous sommes tous membres de ce Comité et si la répartition se fait dans ces proportions, c'est-à-dire trois, trois, un, un, cela reviendra à accorder la parole à un seul député NPD au cours d'une audience. Or ceci n'est pas du tout juste. La proportion de deux contre un est déjà assez difficile à accepter mais c'est à mon avis un minimum pour assurer un semblant d'égalité.

**Le président:** Madame MacInnis est-ce que vous acceptez la proposition du Comité de direction?

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Je serais disposée à l'accepter, mais j'estime que l'autre suggestion n'est pas du tout équitable.

**Le président:** Monsieur McGrath.

**M. McGrath:** Monsieur le président, je ne suis pas d'accord avec la recommandation du Comité de direction pour la raison déjà exposée par M. Schumacher. Dès lors que l'on décide d'accorder le temps de parole aux membres du comité selon leur appartenance aux partis, on est obligé de suivre la procédure en vigueur à la Chambre des communes, c'est-à-dire accorder un temps de parole proportionnel au nombre de sièges détenus par chaque parti à la Chambre. Dans ces conditions vous êtes contraints de répartir le temps de parole ainsi que M. Schumacher l'a suggéré, c'est-à-dire selon des proportions de trois, trois, un, un. C'est bien dommage que le NPD n'ait pas plus de sièges à la Chambre, car s'il en avait, il aurait droit à plus de temps de parole.

**Une voix:** Votre générosité me touche.

**Le président:** A l'ordre, s'il vous plaît. Monsieur Atkey.

**M. Atkey:** Monsieur le président, au cours de l'actuelle session, il a été question de la procédure appliquée par l'Orateur lors de la période des questions, laquelle à mon sens est analogue à ce qui se passe au sein de de notre comité, c'est-à-dire que l'on entend d'abord les témoins, après quoi les députés posent des questions. Or, à la Chambre, l'Orateur veille à ce que le nombre de députés auxquels il donne la parole corresponde plus ou moins à la représentation de chaque parti. C'est ce que l'Orateur fait et j'estime que vous devez procéder de la sorte ici.



## [Texte]

**The Chairman:** The analogy is there but it is not quite complete, Mr. Atkey, because of course it is a little easier in the House. He has more time. Normally the questioner takes a minute or two at most. We are talking here about a limited time of 10 minutes. However, I think your point is well taken. That is why it was raised at the steering committee. Mr. Saltzman.

**Mr. Saltzman:** Mr. Chairman, like many other people on this Committee, I have served on many House of Commons committees and I have never seen such pettiness in all my life from the Conservative Party. This question has never risen on any other committee. You can only come to one conclusion; the Conservatives have no intention of making this committee work. We have. They do not want us to ask questions and they do not intend to ask any questions just to block the time.

I have never—and I would like some member to correct my memory—heard such a proposal on a committee of the House of Commons. Perhaps from your point of view it is time to do it, given your attitude towards this Committee from the very beginning, but I think you would defeat the entire committee system if you went to that kind of extremism.

**The Chairman:** Mr. Clarke.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** Thank you, Mr. Chairman. I am astonished to hear Mr. Saltzman in tears when it was his party's motion that set the number of this committee at 25, and the House put the proportions at ten, ten, three and two. That happens to be, roughly speaking, the ratio of the parties in the House, and I presume that was the logic, but nobody has mentioned the true proportions this morning. On the proportionate basis, the bigger parties, the Liberals and the Conservatives, should be entitled to 40 per cent of the representation in questioning and so on because they each have 40 per cent of the members. The steering committee's recommendation would give each of the major parties 30 per cent of the time but the way it has been working out in the Committee is that it has given the major parties 25 per cent. I think fair should be fair and the presentation should be on the basis of the appointments to the Committee.

• 0945

**The Chairman:** You are taking the line of Mr. Schumacher, 3, 3, 1, 1. Mr. Gleave.

**Mr. Gleave:** Do you wish a motion to accept this steering committee report, Mr. Chairman, to put it on the record?

**The Chairman:** We are, obviously, going to have to vote on it.

**Mr. Gleave:** All right. I move that the steering committee report be adopted as indicated earlier: namely, Conservative, 10; Liberal, 10; Conservative, 5; Liberal, 5; NDP, 10; Creditiste, 10. After that, each member, 5 minutes.

**The Chairman:** Mrs. MacInnis.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mr. Chairman, on a point of order. I know this needs discussion but it seems to me that as we have witnesses here and as we are having a steering committee meeting at the end of this morning's session, we could very well have our witnesses for the two sessions and then attend to this matter, which will be long and arduous, in the steering committee session. Otherwise

## [Interprétation]

**Le président:** Il existe en effet une analogie, mais elle n'est pas complète, monsieur Atkey, car la chose est plus facile à la Chambre, l'Orateur ayant plus de temps. D'habitude, les questions ne dépassent pas une ou deux minutes au maximum. Or ici il est question de dix minutes. Néanmoins vous avez soulevé une question intéressante et c'est la raison pour laquelle nous avons examiné la question au Comité de direction. Monsieur Saltzman.

**M. Saltzman:** Monsieur le président, comme bon nombre de mes collègues, j'ai fait partie de nombreux comités de la Chambre et c'est la première fois que je vois le Parti conservateur faire preuve de pareille mesquinerie. Cette question n'a jamais été posée auparavant dans quelque comité que ce soit. La conclusion est évidente: les Conservateurs ne tiennent pas à ce que ce Comité puisse fonctionner. Ils ne veulent pas nous permettre de poser des questions, ils ne veulent pas en poser eux-mêmes, ils vont simplement faire de l'obstruction.

Je n'ai jamais entendu pareille suggestion dans un comité de la Chambre. Peut-être de votre point de vue le moment est-il bien choisi, étant donné votre attitude envers ce Comité depuis le début; mais je crains que vous ne sachiez le système même des comités en procédant de la sorte.

**Le président:** Monsieur Clarke.

**M. Clarke (Vancouver Quadra):** Merci, monsieur le président. Les propos de M. Saltzman m'étonnent alors que c'est sur une motion de son parti que le nombre de membres de ce Comité a été fixé à 25, les partis ayant respectivement dix, dix, trois et deux membres selon la décision de la Chambre. Cette proportion correspond grosso modo à la représentation à la Chambre, or il n'a pas été question ce matin des proportions réelles. Selon une représentation proportionnelle, les grands partis, c'est-à-dire les Libéraux et les Conservateurs paraîtront à 40 p. 100 du temps pendant la période des questions, vu qu'ils ont chacun 40 p. 100 des députés. Alors la suggestion du comité de direction accorderait 30 p. 100 aux deux grands partis alors que dans la pratique ceux-ci disposent au sein du comité de 25 p. 100 du temps de parole. J'estime qu'en toute équité la répartition doit être proportionnelle au nombre de députés que chaque parti a au comité.

**Le président:** Vous seriez donc en faveur de la répartition, 3, 3, 1, 1 proposée par M. Schumacher.

**M. Gleave:** Voulez-vous que l'on présente une motion acceptant le rapport du comité de direction.

**Le président:** Il va falloir mettre la question aux voix.

**M. Gleave:** Très bien. Je propose d'adopter le rapport du comité de direction... la répartition de temps suivante: 10 minutes aux Conservateurs, 10 minutes aux Libéraux, 5 minutes aux Conservateurs, 5 minutes aux Libéraux, 10 minutes au NPD, 10 minutes aux Créditistes. Après quoi, chaque député aurait droit à 5 minutes.

**Le président:** Madame MacInnis.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Monsieur le président, un appel au Règlement. C'est une question qui mérite d'être examinée, mais étant donné que les témoins sont présents dans cette salle et que par ailleurs une réunion du comité de direction est prévue à l'issue de la présente séance, il serait préférable d'entendre les témoins et de remettre cette question à la réunion du comité de direc-

[Text]

it is going to cut the witnesses out of their time this morning.

There is a motion on the floor but, if it is parliamentary, I move that we stand the motion.

**Mr. Gleave:** On a point of order then, Mr. Chairman, the question having been raised, what procedure would you follow? Would it put it back into your hands to run this meeting as you wish?

**The Chairman:** On the point of order, it was my intention to do precisely what Mrs. MacInnis has indicated. I assumed that we were going to have some discussion on this but I was going to follow the steering committee procedure, to see how it worked. Then we would have an option to see it in action and to discuss it at the end of the meeting.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** My suggestion would be that we keep the *status quo* in the way we have had it up to this point this morning, because this proposal is a steering committee proposal. I propose that the steering committee material be saved until the steering committee meeting scheduled for the conclusion of this morning's session. I see no sense in changing the procedure until that time comes.

**Mr. Lawrence:** Just to be fair in regard to the steering committee, Mr. Chairman, you will remember that this was not a matter that was decided by the Committee. The suggestion from the steering committee was that it be put to the Committee for decision.

**The Chairman:** The steering committee is bound by that in each instance.

Are you proposing, then, on a point of order, that we stand the motion . . .

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** I think this would be wise.

**The Chairman:** . . . for discussion at the steering committee or for discussion by the whole Committee?

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** For discussion by the whole Committee—it is a steering committee recommendation—at the end of this morning's session, together with the other matters that come from the steering committee.

Motion agreed to.

**The Chairman:** I must apologize to the Packaging Association of Canada but there was committee business.

We are honoured this morning to have with us the Packaging Association of Canada. To my right is Mr. A. R. Chadsey, President of the Packaging Association of Canada. I shall ask him, first of all, to introduce the people with him and then present his brief.

**Mr. A. Ray Chadsey (President, Packaging Association of Canada):** Thank you very much, Mr. Chairman, and thank you for this opportunity to appear.

Immediately on my right is Miss Grace Hutchings who has been National Director of the Packaging Association of Canada since 1964 and who is involved in the packaging field.

On Miss Hutchings' right is Mr. L. G. Jamison, Executive Vice-President and General Manager, the administrative head of the Packaging Association.

• 0950

An introduction to our association was included in the facing page of the brief.

[Interpretation]

tion. Si nous n'agissons pas de la sorte, les témoins n'auront pas l'occasion de présenter leur mémoire.

Bien que nous ayons été saisis d'une motion, je propose de la remettre.

**M. Gleave:** Un rappel au Règlement, monsieur le président. Quelle procédure allez-vous appliquer? Cela signifie-t-il que vous êtes libre de diriger la réunion comme vous l'entendez?

**Le président:** En ce qui concerne le rappel au Règlement, j'avais justement l'intention de faire ce qui a été suggéré par M<sup>me</sup> MacInnis. Je pensais bien que cette question allait faire l'objet de discussion mais je comptais appliquer la suggestion faite par le comité de direction pour voir comment cela marcherait. Après quoi nous pourrions en discuter à l'issue de la réunion.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Je propose que l'on maintienne le statu quo, étant donné qu'il s'agit d'une proposition du comité de direction. Je propose également que la suggestion du comité de direction soit soumise à la réunion de ce dernier, réunion prévue à l'issue de la présente séance. Je ne vois pas l'utilité de modifier la procédure avant.

**M. Lawrence:** Par respect pour le comité de direction, je tiens à souligner que ce n'est pas le Comité qui est arrivé à cette conclusion. La suggestion émane du comité de direction en vue de son examen par le Comité.

**Le président:** Le comité de direction est tenu de se conformer à la décision du Comité.

Vous proposez dès lors que l'on remette la motion.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Je pense que ce serait la meilleure chose à faire.

**Le président:** La question serait ensuite examinée par l'ensemble du Comité.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Le Comité examinerait la recommandation du comité de direction à l'issue de la séance de ce matin ainsi que d'autres questions soulevées par le comité de direction.

La motion est adoptée.

**Le président:** Je m'excuse auprès de l'Association canadienne de l'emballage.

Nous avons l'honneur d'avoir parmi nous ce matin l'Association canadienne de l'emballage. A ma droite j'ai M. A. R. Chadsey, président de l'Association canadienne de l'emballage. Je lui demanderais de bien vouloir nous présenter les personnes qui l'accompagnent et ensuite de nous soumettre son mémoire.

**M. A. Ray Chadsey (président, Association canadienne de l'emballage):** Je vous remercie, monsieur le président, de l'opportunité qui m'est offerte de comparaître devant vous.

A ma droite, il y a M<sup>lle</sup> Grace Hutchings, directeur national de l'Association canadienne de l'emballage depuis 1964.

A la droite de M<sup>lle</sup> Hutchings, M. L. G. Jamison, vice-président exécutif et directeur général de l'Association canadienne de l'emballage.

Vous trouverez une introduction à notre association à la première page de notre mémoire.



**[Texte]**

**The Chairman:** Do you wish to comment now or are you open for questions?

**Mr. Chadsey:** I have a few opening comments I would like make.

As I have said, we are very pleased to be here and I want to assure this Committee that we come not to stonewall, to give you phoney arguments or to mislead the Committee. We are prepared to co-operate with any of the expert counsel you may have enlisted to prevent this from happening. We welcome double-checks of the material we have supplied.

We would like to say that time for preparation was extremely short, taking, as we are, this first position on your roster of associations, and we recognize that the Committee's time is also limited. Therefore, to paraphrase your Chairman, we decided that heaven could not wait and that we would be here today, even though it meant foregoing a more elaborate presentation or brief. In this context we apologize specifically to our French Canadian colleagues for having failed to obtain a translation, but there simply was not time. It was put together over the weekend and it had to be in your hands this week, and for that we sincerely apologize.

Appreciating the difficulties confronting this Committee in having so short a time to learn so vast a trade, as it were, in preparing our presentation it was our hope that we might save you time by trying to demonstrate early in the game that packaging, per se, is not, as some reports would have it, the single or even the largest cause of rising food prices. In fact, in all seriousness it is suggested that more, not less, in-plant processing and packaging may well prove to be one way of reducing the prices of foods not now handled in this fashion. Although it does not really fall under the purview of packaging, it is interesting to note that the effect of the higher price convenience foods and the growing percentage of food store volume in higher mark-up discretionary non-food items may well be to hold down the prices of staple food items because, as we all know, it has long been the practice of food merchants to use the items they make money with to sell the items they can make money on.

It could be that when Statistics Canada sorts out their indexes and their rebasing of the data now being published that staple foods will be recognized as the great bargain that I suspect they really are in this country today. In any case, our presentation is brief—and this is perhaps a fault—and because of this may we repeat the offer contained in a letter sent to each of the Committee members which frankly puts the PAC office in Toronto at your disposal for the development of further packaging data that you may need to answer more specific questions in the field. Thank you.

**The Chairman:** Our first questioner is Mr. Mitges.

**Mr. Mitges:** Thank you, Mr. Chairman. First of all, I would like to thank the Packaging Association of Canada for seeing that this brief was in our hands a good time prior to this meeting. I think it is one of the first briefs that we have had this much time to consult on.

I do not have too much quarrel with your brief with respect to packaging, sir, but on page 2 of the Presentation, Part II, at the end of your presentation I was interested in this remark:

**[Interprétation]**

**Le président:** Avez-vous des observations à faire ou pouvons-nous passer directement aux questions.

**M. Chadsey:** J'aurais une brève introduction à faire si vous le permettez.

Comme je le répète, nous sommes heureux de comparaître devant vous et je tiens à souligner que nous ne tenons nullement à avancer des arguments spacieux pour en induire le Comité en erreur. Nous sommes au contraire disposés à coopérer avec les experts que vous aurez engagés afin justement d'empêcher que cela n'arrive. Nous serions donc heureux que vous vérifiiez attentivement les documents que nous vous soumettrons.

Nous avons eu très peu de temps pour préparer ce document, étant donné que nous sommes la première association à comparaître devant vous et que par ailleurs votre temps également est limité. Dans ces conditions nous avons décidé de comparaître aujourd'hui bien que cela nous ait empêchés de rédiger un mémoire aussi exhaustif que nous l'aurions souhaité. Par ailleurs nous tenons à nous excuser auprès de nos collègues canadiens-français de ne pas avoir traduit le mémoire faute de temps. Nous l'avons rédigé durant la fin de semaine afin que vous l'ayez à temps et nous nous en excusons.

Vu que le Comité dispose de très peu de temps pour se mettre au courant d'un problème complexe, nous avons espéré en rédigeant notre mémoire, vous épargner du temps en prouvant dès aujourd'hui que l'emballage n'est pas en soi, ainsi que d'aucuns le prétendent, l'unique et même la principale cause de l'augmentation des prix des produits alimentaires. Au contraire, nous affirmons qu'un processus de transformation et d'emballage plus élaboré servirait à réduire les prix des produits alimentaires qui n'auraient pas encore subi pareille transformation. Bien que cela ne relève pas à strictement parler de l'emballage, il est intéressant de noter à ce propos que les produits alimentaires prêts à l'emploi à prix plus élevé ainsi que le volume croissant des produits non alimentaires vendus dans les magasins d'alimentation ont pour effet de réduire les prix des produits de base, car comme nous le savons tous, les détaillants utilisent les bénéfices réalisés sur certains produits pour vendre d'autres sur lesquels les marges sont plus réduites.

Il se peut que lorsque Statistique Canada aura remanié ses indices de prix, il se montrera que les prix des produits alimentaires de base sont très bas au Canada à l'heure actuelle. Quoi qu'il en soit, notre mémoire n'est pas long et c'est pourquoi nous répétons l'offre contenue dans une lettre adressée à chacun des membres du Comité, offre par laquelle nous mettons nos bureaux de Toronto à votre disposition pour vous fournir tout renseignement complémentaire dont vous auriez besoin au sujet de l'emballage. Je vous remercie.

**Le président:** Je donne la parole à monsieur Mitges.

**M. Mitges:** Merci, monsieur le président. Je tiens tout d'abord à remercier l'Association canadienne de l'emballage de nous avoir fait parvenir ce mémoire suffisamment de temps avant la réunion. C'est en effet un des premiers mémoires que nous ayons eu la possibilité de consulter à temps.

Je suis dans l'ensemble d'accord avec le contenu de votre mémoire, mais à la page 2, chapitre II, je note ce qui suit:

## [Text]

... supermarket chain selling 10 to 15 million pounds of meat a year can do as well or better by starting with the side of beef and doing its own fabricating.

And then you go on to say:

A chain that sells 24 million pounds a year ... can save about \$700,000 by cutting meat in its back rooms.

Are you referring to a chain as a whole or to one individual supermarket in a store? In my opinion that is an awful lot of meat for one store in one town. My understanding, from having some experience with this, is that it is easier to sell the cheaper cuts of meat than it is the dearer kinds and, as we all know, the cheaper kinds are in the front quarter, so how would you compensate for the credibility of this statement if you are buying meat by the carcass? What would you do with the loins or the hind quarters that will not sell as readily as the front quarters? Would you not have an over balance there? I question the credibility of this statement.

**Mr. Chadsey:** The statement is identified as being in a current issue of *Fortune* Magazine and it was included in this brief as an example of the steps that are now being taken in the industry in the direction that we specifically suggest, seeking to improve the efficiency and productivity.

• 0955

I could not comment on the mechanics of fabricating beef. I recommend that you see the article, however. It is most interesting and it does advance the food processing concept a little further into an area which is not now fully processed.

**Mr. Mitges:** Thank you very much. Another question was do we have too many food stores? The way I reason is, that if a store experienced a larger volume and a greater turnover it could conceivably sell for less and still make a profit on the larger volume of business. Do you think we may have too many supermarkets, too many stores? That not enough of the consumers' dollars are being taken? Maybe I am asking you the wrong questions.

**Mr. Chadsey:** I think, as a packager, it would be imprudent of me to try to answer that.

**Mr. Mitges:** I appreciate your thoughts anyway. Thank you very much.

**The Chairman:** Have you finished?

**Mr. Mitges:** Yes, I have.

**Le président:** Madame Morin.

**Mme Morin:** Monsieur le président, il me semble que dans bien des cas le poids d'un nombre impair ou irrégulier tel que 9 onces  $\frac{1}{2}$ , 13 onces, ce qui rend la tâche difficile à ceux qui cherchent à calculer le coût unitaire. Qui détermine la dimension et le poids du contenu et comment expliquez-vous ces chiffres difficiles à manier?

**Mr. Chadsey:** Perhaps, Madame Morin, I could turn that question to my colleague, Miss Hutchings.

**Miss Grace Hutchings (National Director, Packaging Association of Canada):** I am sorry, I have to ask that the question be repeated because I did not have the interpretation on.

## [Interpretation]

... un supermarché vendant de 10 à 15 millions de livres de viande par an pourrait améliorer ces chiffres en faisant son propre conditionnement.

Et vous poursuivez:

Une chaîne de magasins vendant 24 millions de livres par an ... peut économiser environ \$700,000 en découpant la viande dans ses ateliers.

Faites-vous allusion à la chaîne prise dans son ensemble ou à un seul supermarché? Il me semble que c'est une bien grosse quantité de viande pour un seul magasin. Il est en effet plus facile de vendre les morceaux moins cher alors que la viande la moins chère se trouve à l'arrière des carcasses. Comment comprendre ces chiffres si on achète la viande par carcasses entières? Que faites-vous des morceaux chers qui ne se vendent pas si facilement, est-ce que vous n'en auriez pas de trop?

**M. Chadsey:** Votre citation provient du dernier numéro de la revue *Fortune*; nous l'avons inclus dans notre mémoire à titre d'exemple de ce qui se fait dans l'industrie pour en améliorer l'efficacité et la productivité.

Je ne puis pas faire de commentaires sur la façon de transformer le bœuf. Je vous conseillerais cependant de

lire cet article, qui est très intéressant; il ajoute un peu au concept de la transformation des aliments en parlant d'un domaine où la transformation ne se fait pas à 100 p. 100.

**M. Mitges:** Merci beaucoup. Je voudrais soulever une autre question. Est-ce qu'il y a trop de magasins d'alimentation? Il me semble que si un magasin avait un chiffre d'affaires plus élevé, il pourrait vendre ses produits à meilleur marché tout en tirant un profit à cause du volume plus grand des ventes. Croyez-vous qu'il y a trop de supermarchés et de magasins, et que l'argent du consommateur est trop éparpillé? Peut-être que je vous pose les mauvaises questions.

**M. Chadsey:** A mon sens, en tant que représentant de l'industrie de l'emballage, je ne devrais pas répondre à cette question.

**M. Mitges:** Je comprends très bien votre position. Merci beaucoup.

**Le président:** Est-ce que vous avez terminé?

**M. Mitges:** Oui.

**The Chairman:** Mrs. Morin.

**Mrs. Morin:** Mr. Chairman, it seems to me that in many cases the weight of a product is expressed in uneven or irregular numbers such as 9  $\frac{1}{2}$  ounces or 13 ounces, which makes it very difficult for the consumer to calculate the unit cost. Who determines the size and weight of the contents and how do you explain the use of figures which make it difficult to calculate the unit cost?

**M. Chadsey:** Si vous permettez, madame Morin, je vais demander à ma collègue, M<sup>lle</sup> Hutchings de répondre à cette question.

**Mlle Grace Hutchings (Directeur national, Association canadienne d'emballage):** Je regrette, je devrais vous demander de repasser votre question puisque je n'écoutais pas l'interprétation.



## [Texte]

**Mrs. Morin:** It is quite all right, I will repeat it in English.

**Miss Hutchings:** I have it on now, but if you would repeat it I should try to answer.

**Mme Morin:** Il me semble que dans bien des cas le poids d'un produit est un nombre impair ou irrégulier tel que 9 onces  $\frac{1}{2}$  ou 13 onces, ce qui rend la tâche très difficile à ceux qui cherchent à calculer le coût unitaire. Qui détermine la dimension et le poids du contenu et comment expliquez-vous ces chiffres difficiles à manier?

**Miss Hutchings:** In this day and age there seem to be what is termed "psychological" resale prices; 9.5 ounces of an article might sell at 39 cents, where 9 ounces or 10 ounces could not.

There are different price ranges. For instance, in certain types of businesses they have 39, 49 and 59 cent ranges. The product itself is geared to sell at that particular price. There has been a definite trend toward trying to have even ounces. It used to be that there were quarter ounces in the industry in which I am interested particularly. That was done away with a few years ago and we still have half ounces. We are trying to go to even ounces.

**Mrs. Morin:** I am sorry, but you are not answering my question. Who determines the quantity in the container?

**Miss Hutchings:** The packager, the manufacturer.

**Mr. Chadsey:** Sometimes the government.

**Miss Hutchings:** Yes, sometimes the government. Sometimes the type of equipment that is needed to package a certain article. You pay a couple of hundred thousand dollars for a piece of equipment. Naturally when you are buying this equipment you try to see how many different products you can process through that line.

In Canada we all recognize that we do not have a sufficient number of people to justify a lot of expensive machinery. We must gear the sort of thing that we are doing to make it as economical as possible. This is why you might have, on the same piece of equipment, one piece, which might be ten and a half ounces and something else which might be twelve. But this is all that can be afforded or that the box-size will take. The same problem does not exist to this extent in the United States, for instance, because they have so many more people that they can afford to have, in any one plant, different machinery that maybe only has to do two packages; whereas we might have to do five on that same piece of equipment to make it pay.

• 1000

**Mrs. Morin:** All right.

On page three, you admit that the cost of the container sometimes is superior to the contents in the container. Now, is it not to your advantage and does not your association present more beautiful containers so as, not to fool, but to «duper les consommateurs»?

**Mr. Chadsey:** I think it is time we heard from Mr. Jamison.

**Mr. L. G. Jamison, Executive Vice-President, Packaging Association of Canada:** This came out during the food hearings in 1967, from the consumers and others: a feeling of how do you equate six-and-a-half or six-and-seven-eighths ounces into a price. Of course, anything of a food nature is controlled by a variety of government departments, and

## [Interprétation]

**Mme Morin:** Je vous en prie, je vais la répéter en anglais.

**Mlle Hutchings:** Je porte maintenant mon écouteur, et si vous voudriez répéter votre question, je vais essayer d'y répondre.

**Mrs. Morin:** It seems to me that in many cases the weight of a product is expressed in uneven or irregular numbers such as 9½ ounces or 13 ounces and it is thus very difficult to work out the unit cost. Who determines the size and weight of the contents and how do you explain the use of numbers which make it so difficult to work out unit prices?

**Mlle Hutchings:** Aujourd'hui il y a des prix de vente en détail qu'on pourrait qualifier de prix «psychologiques»; par exemple, on pourrait vendre 9.5 onces d'un produit particulier à 39c., bien qu'il soit impossible de vendre 9 ou 10 onces à ce même prix.

Il y a des séries de prix différentes. Par exemple, dans certaines entreprises, les prix sont de 39c., 49c., 59c., et ainsi de suite. Alors, le produit se vend à ces prix. Il y a une tendance nette à utiliser des chiffres pairs. Autrefois, dans le cas de l'industrie dans laquelle je m'intéresse particulièrement, on se servait même des quarts d'once; cela ne se fait plus, mais il reste toujours les demi-onces. Mais nous essayons maintenant de limiter les poids à des chiffres pairs.

**Mme Morin:** Je m'excuse, mais vous ne répondez pas à ma question. Qui détermine la quantité du contenu?

**Mlle Hutchings:** L'emballleur, le manufacturier.

**M. Chadsey:** Quelquefois, c'est le gouvernement.

**Mlle Hutchings:** Oui, quelquefois, le gouvernement le fait. Quelquefois ça dépend des machines à emballer. si vous achetez votre équipement pour quelques centaines de milliers de dollars, c'est tout à fait naturel que vous allez essayer d'emballer autant de produits différents que possible.

Nous savons très bien qu'au Canada, la population ne justifie pas une grande quantité de machines coûteuses. Ainsi faut-il des opérations aussi économiques que possible. Pour cette raison on ajoutera avec la même machine une fois à un poids de 10 onces et demie et une autre fois de 12 onces. On ne peut pas faire autrement avec ces machines. Aux États-Unis, ce problème n'existe pas réellement parce que le nombre de consommateurs est beaucoup plus élevé. On peut se payer des machines plus spécialisées qui ne sortiront, par exemple, que deux sortes d'emballage. Nous devrons utiliser la même machine pour toutes les variétés d'emballage pour que cela soit rentable.

**Mme Morin:** Très bien.

A la page 3 de votre exposé, vous dites que les frais d'emballage dépassent parfois le prix du contenu. Est-ce que vous admettez également que vous essayez parfois de duper les consommateurs en rendant l'emballage de plus en plus séduisant?

**M. Chadsey:** Il est temps que nous laissions parler M. Jamison.

**M. L. Jamison (vice-président, Association canadienne de l'emballage):** Lors des auditions sur les prix de l'alimentation en 1967, les consommateurs s'étaient déjà demandés pour quelle raison on arrive à des poids tels que 6 onces et demie ou 6 onces et . Tout ce qui relève de l'alimentation est contrôlé par toutes sortes d'instances gouvernementa-

[Text]

therefore, if a weight has to be put on it, there is also an allowable head or a space in a container.

If you are running a line and you have a shell or a form of package, that same shell will take a series of different products of different densities or weights; and if you are running one that is, say, five-and-a-half or six-and-a-half ounces, you may be running another one in the same size that would go up to twelve-and-a-half ounces or twelve-and-a-third ounces, because of the density of the product. But we could, if we were allowed to turn around and knock off that small additional amount, come down to a set figure.

But you asked the question: who determines it? This is determined, first of all, by the market survey. If the market survey indicates that there should be more or less of a product, then the product size is set in accordance with the market research. This is constantly changing, as family sizes change, as people's requirements change.

Now, this will be changed under the regulations of Bill C-180 because of the requirement to move toward a standardization based on the metric system, possibly on a hard figure: in other words, instead of having 432 cubic centimetres or milligrammes, or whatever it is, we would be moving to 450, under the new weight regulations. But it will always be geared to the demand or the requirement, and this can only be worked out on the basis of purchases made by individuals.

**Mrs. Morin:** Yes, but my question was asked especially because your association is trying to present more and more attractive containers all the time, and, in fact, this raises the cost of the food inside the container; that is what I was against.

My third question is—Au dernier paragraphe de la page 3, vous dites que certains manufacturiers favorisent l'utilisation d'un grand nombre d'empaquetages dans le but de confondre les consommateurs et que la nouvelle Loi sur l'emballage va empêcher ceci de se produire à l'avenir. Dois-je conclure que vous admettez que cette tactique a été utilisée dans le passé? Si oui, pouvez-vous nous citer des exemples?

**Mr. Chadsey:** If I understand you correctly, madam, you are saying that we make too many package sizes.

**Mrs. Morin:** Too many sizes, yes. You have "giant", "family" and so on—like the salt containers, the tiny ones.

**Mr. Chadsey:** I would be less than honest if I did not recognize that in years gone by there has been packaging proliferation that was intended to mislead and confuse consumers; but as we have tried to point out in our brief, in this context, it is important to emphasize that we have endorsed everything that has taken place in the formulation of the Consumer Packaging and Labelling Act to prevent misleading and confusing proliferation.

• 1005

The balance of our reply on page 4 is as succinct as we could say it, but what we are saying there is that as industry it seems that we are expected to provide a variety of sizes, the size for the mother of four is hardly the size suitable for someone living alone. In this context some people prefer to buy in bulk and others in portion packs, so we supply sizes as we read the market. We know the mortality of new products and new product sizes is heavy because if they do not get repeat sale business—if you can sell-in, as they say, fill the pipelines—if those goods do not move off the retail shelves then that product is removed

[Interpretation]

les. Il faut donc indiquer le poids d'un produit, mais il ne faut pas oublier qu'un contenant correspond à un certain volume.

Imaginez-vous une chaîne d'emballage. On y emploie un même contenant pour des produits de densité et de poids différents. Deux produits de dimension égale peuvent être de poids très différents en raison de leur densité spécifique. Une fois, il aura un poids de 5 onces et demie et une autre fois de 6 onces et demie. Nous pourrions, évidemment, arrondir le poids, si l'on nous permettait de le faire.

Vous avez demandé qui est-ce qui est responsable de ce genre de choses. Tout d'abord, il y a les études de marché. Lorsque la demande d'un produit donné augmente, nous allons l'offrir dans des quantités unitaires plus grandes. Le contraire sera le cas lorsque la demande va en diminuant. Il y a constamment des changements puisque la taille des familles etc., change.

Cet état de choses changera après l'adoption du projet de loi C-180 qui prévoit une plus grande normalisation basée sur le système métrique pour arriver à des chiffres ronds, si possible. Autrement dit, au lieu d'avoir 432 centimètres cubes ou milligrammes, par exemple, on aura 450 unités. Toutefois, le volume dépendra toujours de la demande que l'on ne peut calculer que sur la base des achats des particuliers.

**Mme Morin:** Oui, j'ai posé cette question parce que votre association essaie d'introduire des contenants de plus en plus séduisants et souvent aux dépens du contenu. C'est contre cela que je m'élève.

Ma troisième question est la suivante: At the bottom of page 3 you admit that certain manufacturers favour the use of a greater variety of containers in order to confuse the consumer. You say that the new Consumer Packaging and Labelling Act will make this impossible for the future. Does this mean that you admit having used this practice before? If this is the case, could you give us examples?

**M. Chadsey:** Vous voulez dire, madame, que les contenants sont de tailles trop différentes.

**Mme Morin:** Oui, il y a trop de tailles différentes. Il y a les boîtes «géantes» Les «paquets pour famille» etc. ou de tout petits paquets comme pour le sel, par exemple.

**M. Chadsey:** Je dois avouer qu'il y a eu par le passé une prolifération de contenants, pour tromper le consommateur. Nous soulignons néanmoins dans notre exposé qu'il faut reconnaître que nous avons accepté tout ce qui est dit dans la loi sur l'emballage et l'étiquetage pour éviter que le consommateur ne soit trompé.

Le reste de notre réponse qui se trouve à la page 4 est aussi succinct que possible. Il semble que l'on attend de

notre industrie de fournir un produit donné dans des contenants de tailles très différentes. Un célibataire n'aura pas besoin des mêmes quantités qu'une famille avec 4 enfants. Certaines personnes préfèrent acheter en vrac, d'autres en tous petits paquets. Il faut satisfaire la demande. Nous savons que la durée de vie d'un produit nouveau présenté dans un emballage de taille nouvelle est très courte, s'il reste trop de temps sur les étagères, il faut enlever le produit, car le comité d'achats du magasin n'en rachètera pas.



[Texte]

because the buying committees of the food retailers will not take it again.

**Mrs. Morin:** Do I have time to add just a comment, please?

**Mr. Chadsey:** Yes, Mrs. Morin.

**Mrs. Morin:** With regard to the statement in the introduction of your brief, "In Canada, consumer packaging, instead of adding to food prices, helps to hold them down", I think you have proved that you have helped the housewife, but nothing more, I am sorry.

**The Chairman:** Mr. Atkey.

**Mr. Atkey:** Mr. Chadsey, it was very generous of you to offer the facilities of your office in Toronto when we visited there if we required further information.

In particular, I wonder if it might be helpful to the Committee if we were to attempt to take a sample weekly shopping list and find out on those respective items the percentage cost of the packaging for the items to be purchased. I suppose we have no better example for a weekly shopping list than the Honourable Minister of Agriculture's list which was presented before the Committee a week or so ago which the Committee staff could make available to you. I would suggest the intermediate diet suggested by him might be an appropriate one. Perhaps someone from our Committee or from your office could shop that list and then make a rough assessment of the approximate cost of packaging of the total cost of that budget. It was a budget for a family of four involving an expenditure of some \$47.00 per week, I believe. Perhaps you can correct me on that.

**The Chairman:** You are suggesting the interim one then, Mr. Atkey.

**Mr. Atkey:** Yes, the intermediate one. If we could go further I suppose it would be interesting to see the generous and the moderate one as well, but I would not want to put the organization to too great an expense or trouble. However, I think it would be interesting to have that information.

**Mr. Chadsey:** Miss Hutchings would like to ask you a question, if she may.

**Mr. Atkey:** Yes.

**Miss Hutchings:** If we provide this information, when you get the information, I wonder what will be the alternative. You have to put these purchases into something and I think for this to be a valid or a comparative study there will have to be a suggestion as to how the purchaser is going to get the product, if it is not packaged, and what it would cost if it were not packaged if he were going to take home the purchases in bulk. This has been discussed very thoroughly in several groups in which I have participated. You might think in terms of one pound of sugar which comes off the line when it is packaged by machinery at something like 50 a minute, then it is sealed and so on. You just figure out how long it would take and what it would cost to package that many pounds of sugar by hand and to fasten them so the purchaser could take them home.

I am just raising a point so that . . .

**Mr. Atkey:** I think it is a perfectly valid point. The two reasons you put forward for packaging and where you might have a proportionately high packaging cost are: (a) to assist in quantification and to reduce labour costs, which are quite legitimate; and (b) for health reasons, which I also think are quite legitimate. I think the Committee would be willing to accept with the percentages of

[Interprétation]

**Mme Morin:** Est-ce que j'ai encore suffisamment de temps pour ajouter quelque chose?

**M. Chadsey:** Oui, madame Morin.

**Mme Morin:** Dans l'introduction vous dites qu'«au Canada, l'emballage des produits contribue à freiner les prix, et non pas à les augmenter». Je regrette, mais tout ce que vous avez prouvé est que vous aidez la mère de famille, et c'est tout.

**Le président:** Monsieur Atkey.

**M. Atkey:** Monsieur Chadsey, vous avez été très généreux de nous offrir les services de votre bureau de Toronto pour nous fournir d'autres renseignements.

Je pensais justement qu'il serait peut-être utile pour le Comité d'établir une liste de produits alimentaires achetés au cours d'une semaine et de calculer quel pourcentage du prix payé pour ces produits résulte des frais d'emballage. Je crois que la meilleure liste dont nous disposions est celle que le ministre de l'Agriculture a déposée au Comité il y a une semaine environ et que nous pourrions vous fournir. Je pense que les produits énumérés sur cette liste représentent une bonne moyenne. Nous pourrions peut-être charger un membre du Comité ou un représentant de votre bureau d'acheter ces produits puis d'évaluer approximativement la part de l'emballage dans le prix total. La liste donnée par le ministre est basée sur un budget d'environ \$47 par semaine pour une famille de 4, je crois. Peut-être devriez-vous me corriger.

**Le président:** Vous parlez du budget moyen, monsieur Atkey.

**M. Atkey:** Oui. Il serait également intéressant de faire ce calcul pour un gros et un petit budget. Toutefois, je ne voudrais pas donner trop de travail à l'Association. Ce renseignement serait néanmoins très intéressant pour nous.

**M. Chadsey:** M<sup>lle</sup> Hutchings voudrait vous poser une question.

**M. Atkey:** Volontiers.

**Mlle Hutchings:** Je me demande ce que vous pourriez tirer de cette information. Pour que cette étude soit valable il faudrait déterminer comment le particulier pourrait obtenir le produit s'il n'était pas emballé et ce qu'il devrait payer dans ce cas pour le transport du produit en vrac. Ce point a été débattu par plusieurs groupes auxquels j'ai appartenu. Prenons l'exemple du sucre. Une emballeuse peut emballer 50 boîtes d'une livre en une minute, ensuite les boîtes sont scellées, etc. Imaginez-vous combien de temps il faudra et qu'est-ce qu'il faudrait payer pour faire ce travail manuellement de manière à ce que le consommateur puisse emporter son paquet de sucre.

Je soulève cette question pour que . . .

**M. Atkey:** Je crois que vous avez raison. Vous avancez deux arguments pour défendre l'industrie de l'emballage en parlant du fait que les frais sont relativement élevés. D'une part, vous voulez faciliter la distribution d'un produit en unité fixe et réduire les frais de salaires, d'une autre il y a les raisons d'hygiène qui sont également légitimes. Je pense que le Comité accepterait ce genre d'expli-

[Text]

packaging costs in the total of that for each item, any explanation along those lines that your organization could provide. I think in some cases high packaging costs are quite justified. In other cases they might not be and we are quite willing to have you embellish those statistics to the extent that you think it might be useful to us.

**Mr. Chadsey:** Thank you, Mr. Atkey, we most certainly will. This report will be assembled very quickly and sent up to the Committee.

**Mr. Atkey:** Thank you. I also want to refer to the Consumer Packaging and Labelling Act to which Mr. Jamison referred. That act has not yet been proclaimed because there are still some negotiations in the drawing up of the regulations. To what extent has your organization been involved with the government in the drafting of those regulations?

• 1010

**Mr. Jamison:** When the draft regulations were sent down after they were put together, we submitted a brief along with many other organizations pointing out various problems that would be encountered because of the melding of regulations under three or four departments—the Department of Agriculture, the Department of Fisheries, and the Food and Drugs Directorate of Health and Welfare Canada—under which the food industry has operated up to this time.

The first draft was put through. All the amendments or suggested ideas for consideration were submitted, and I believe very shortly the final draft or the draft regulations will be coming down that will eventually be put into effect.

The problem we are greatly concerned about, as we were when Bill C-180 was put through, is that there be consultation. Under the Hazardous Products Act we had too short a space of time to change everything, and there was a considerable destruction required of existing packaging materials as well as packaged products. What we are striving for now is to make the change orderly and be able to utilize existing stocks of packaging that we have on hand because of long-term purchases, and then move into the new regulations.

**Mr. Atkey:** I take it your organization was not that happy with the initial draft that came out from the department.

**Mr. Jamison:** No, were not happy. However, there were certain things in it that were fine for some sections of the industry but that would have created problems for others. What we wanted to do was to meld it so that when the one change of ingredient listing and date coding came through, as well as the other requirements under Consumer Affairs, this would all go through together. One design or one change could be made instead of having three or four design changes being required. Each time you do this there are plates, art work, and graphics, and these add to costs.

**Mr. Atkey:** Mr. Chairman, I am wondering if this Committee, without encouraging the proliferation of materials, might have access to the draft regulations and the briefs that have come in in response thereto. I am not sure we should put our respondents today or other respondents in the position of having to provide that. It might be best done through the Minister's office.

**The Chairman:** We will have the Clerk notify the Minister's office and get copies to each member.

[Interpretation]

cation accompagnant l'indice de prix pour l'emballage de chaque produit. Dans certains cas, le prix élevé de l'emballage est justifié, parfois pas, mais nous sommes prêts à vous laisser parfaire les statistiques dans la mesure où elles nous seront utiles.

**M. Chadsey:** Merci, monsieur Atkey. C'est ce que nous ferons. Nous allons rapidement faire ce calcul et vous l'envoyer.

**M. Atkey:** Merci. M. Jamison a déjà parlé de la Loi sur l'emballage et l'étiquetage. Les règlements ne sont pas encore tout à fait prêts et pour cette raison la loi n'a pas encore été promulguée. Dans quelle mesure votre association a-t-elle contribué à la rédaction de ces règlements?

**M. Jamison:** Nous avons soumis un exposé après avoir eu connaissance du projet des règlements en soulignant, comme bien d'autres organisations, que la fusion des règlements qui, auparavant relevaient de quatre ministères différents, à savoir le ministère de l'Agriculture, le ministère des Pêches et des deux directions du ministère de la Santé et du Bien-être responsables des questions alimentaires, allait créer des difficultés.

Le premier projet a été réalisé. Tous les amendements ou propositions de modifications ont été envoyés et je pense que le projet définitif sera très bientôt prêt.

Comme à l'époque de l'adoption du Bill C-180, c'est la nécessité de se consulter que nous avons à l'esprit. La Loi sur les produits dangereux a été promulguée trop rapidement. Nous n'avions pas suffisamment de temps pour changer nos méthodes d'emballage, il a fallu détruire énormément de produits d'emballage et de produits emballés. Nous essayons d'obtenir que le changement ait lieu dans l'ordre et que nous puissions utiliser nos stocks que nous sommes obligés d'avoir en raison des délais de livraison avant d'adopter les nouveaux règlements.

**M. Atkey:** J'imagine que vous n'avez pas été très satisfait des premiers projets rédigés par le ministère.

**M. Jamison:** Non, vous avez raison. Certaines mesures étaient très bonnes pour quelques secteurs de notre industrie, tout en créant des problèmes pour d'autres. Nous voulons que toutes les modifications telles que la liste des ingrédients et de la date de fraîcheur aient lieu simultanément. Ainsi, au lieu d'avoir trois ou quatre fois un changement d'emballage, il n'y en aura qu'un seul. Car les changements augmentent les frais, puisqu'il faut changer les plaques et les dessins etc.

**M. Atkey:** Monsieur le président, pensez-vous que notre Comité pourrait prendre connaissance du projet de règlements et des exposés en réponse, sans trop vouloir augmenter le volume de notre dossier. Je ne pense pas qu'il faudrait s'adresser pour cela à nos témoins. Je crois qu'il vaudrait mieux s'adresser au bureau du ministre.

**Le président:** Le greffier avertira le bureau du ministre et distribuera l'exemplaire à chaque député.



[Texte]

**Mr. Atkey:** I am not sure copies to each member are necessary. As I said, it would be a great deal of material. But I for one would like to have access to those briefs coming in.

**The Chairman:** You are talking about the incoming briefs.

**Mr. Atkey:** Yes, the briefs coming in in response to the draft regulations. I think this would assist the work of the Committee in this important area.

**Mr. Chadsey:** Mr. Atkey, I can add something to what Mr. Jamison has said. I think it is very safe to say that on balance the Packaging Association of Canada was very pleased with the Consumer Packaging and Labelling Act. We have spent a good deal of time working very closely with the people responsible for producing the regulations, and we still do. There was not attempt to "sabotage" it whatsoever on our part, if that is the right word.

**Mr. Atkey:** I want to ask you about the use of colour in packaging. I am a politician sometimes concerned with advertising in the drawing up of election brochures and lawn signs. We have a rule of thumb that if you use colour in your election advertising, it increases your cost by some 40 per cent. Yet in your brief on page 5, paragraph 2, you say:

... the addition of four more colours to a folding carton, including preparation and design charges, unless it was a short run, would increase the cost by less than one cent.

In percentage terms, what does the use of multicolours add to a normal packaging arrangement, as opposed to black and white?

**Mr. Chadsey:** In this particular instance you will appreciate that we are talking about lithography. Folding cartons are basically lithographically printed. We are talking about new equipment which has indeed improved the productivity of this particular segment of the packaging industry over the last 10 or 11 years.

We are talking now about a five-colour litho press. Our costing exercise was conducted specifically for today. We took a carton which ordinarily would sell for something between three and five cents, and we calculated that at one colour it was .00465 cents cheaper than with the four colours added. We rounded that, because the art charges are difficult to determine. Some designers get more than others, some are "in house". For a safe rounding factor we added another half of a cent. But that is one of the figures that we should be happy to go over with any of your experts, showing the costing exercise.

• 1015

**Mr. Atkey:** On a related matter of colour: you have situations where the colour of the food on the package which sometimes looks very attractive, is different from the actual colour of the food inside the package. Is that situation caught by the misleading advertising provisions under the Combines Investigation Act?

**Mr. Chadsey:** You mean a gussied-up product illustration on the package?

**Mr. Atkey:** A wholesome, nutritious looking cookie that is a very rich brown colour, but when you open the package is a very sickly brown colour.

[Interprétation]

**M. Atkey:** Je ne sais pas si c'est nécessaire. Il s'agit d'un nombre important de documents. Je voulais simplement que l'on puisse en prendre connaissance.

**Le président:** Parlez-vous des exposés à venir?

**M. Atkey:** Oui, les exposés en réponse au projet des règlements. Je crois que notre travail en sera amélioré.

**M. Chadsey:** Monsieur Atkey, je pourrais peut-être compléter les remarques de M. Jamison. Je crois pouvoir dire que l'ensemble de l'Association canadienne de l'emballage est très satisfait de la Loi sur l'emballage et l'étiquetage. Nous avons été en contact étroit avec les personnes responsables de ces règlements et nous continuons de l'être. De notre côté il n'y a pas eu de tentatives de «sabotage» ce qui semble être le terme consacré.

**M. Atkey:** Je voudrais parler de l'utilisation des couleurs dans l'industrie de l'emballage. Il m'arrive des fois, en tant qu'homme politique, de m'occuper de la rédaction de tracts d'élection ou de pancartes. L'hypothèse générale qui n'est pas acceptée par nous est que l'utilisation de couleurs pour la propagande électorale augmente les frais d'environ 40 p. 100. Le deuxième paragraphe qui se trouve à la page 5 de votre exposé, on peut néanmoins lire:

... l'addition de quatre couleurs supplémentaires pour un carton pliant, y compris le travail de préparation et de dessin résulte dans une augmentation de moins d'un cent, à moins qu'il ne s'agisse d'un projet à très court terme.

Pouvez-vous nous indiquer la différence de frais résultant de l'utilisation de plusieurs couleurs au lieu d'un simple noir et blanc.

**M. Chadsey:** Il s'agit de lithographie. Normalement, les cartons pliants sont imprimés par lithographie. Il y a des machines nouvelles qui ont amélioré la productivité à cet égard, comparé à ce qu'il y avait il y a dix ou onze ans.

Nous parlons donc de lithographie à cinq couleurs. Nous nous sommes amusés à faire ce calcul pour la séance d'aujourd'hui. Nous avons pris un carton, qui, normalement, se vend à .03c ou .05c. Nous nous sommes rendus compte que la différence de prix entre un carton d'une seule ou de cinq couleurs ne serait que de .00465c. Nous avons donc arrondi les chiffres, car il est difficile de déterminer le coût des services artistiques. Certains dessinateurs reçoivent plus que d'autres, certains sont des «employés de la maison». Afin d'avoir un facteur assez sûr, nous avons ajouté un autre demi de 1 p. 100. Mais c'est l'un des chiffres que nous aimerions examiner avec nos spécialistes, qui tentent de répartir les coûts.

**M. Atkey:** En ce qui concerne les couleurs, il y a des cas où la couleur de l'aliment semble très attrayante sur l'emballage, mais diffère de la couleur réelle de l'aliment contenu à l'intérieur. Ces cas sont-ils régis par les dispositions concernant la publicité trompeuse dans la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions?

**M. Chadsey:** Vous voulez dire une illustration enjolivée d'un produit sur l'emballage?

**M. Atkey:** On peut présenter par exemple un biscuit qui paraît très nourrissant, très appétissant, d'une riche couleur brune, sur l'emballage, mais une fois le paquet ouvert, on s'aperçoit qu'il est d'un brun très pâle.

[Text]

**Mr. Chadsey:** In my opinion that would be contrary indeed. This is the sort of thing that they are anxious to prevent, and so are we.

**Mr. Atkey:** My last question relates to a suggested provision in the earlier draft of the Unfair Competition Act. That section would have prohibited the practice of printing a suggested retail price on the package. This is done not only in food items but in newspapers, on clothing and a number of other stock items. What would be the position of your organization if that section were ultimately to become law, and you were prohibited from putting a suggested retail price on the package?

**Mr. Chadsey:** Mr. Jamison may wish to add to this, but my position would be that it would be none of our business. Basically we are packaging technicians and packaging printers and packaging contest holders and so forth.

**Mr. Atkey:** You are servicing wholesalers and retailers?

**Mr. Chadsey:** We are servicing the industry of packaging users and we serve the industry of packaging suppliers in an educational and information disseminating way. I know it sounds like a cop-out, and I do not mean it to be, but it would not be within our purview to comment on the manner in which they chose to merchandise that which they put in their packages. Is that right?

**Mr. Jamison:** Yes.

**The Chairman:** Do you find that your customers do this with 30 per cent, 50 per cent, 90 per cent? What has been your experience?

**Mr. Chadsey:** Of price islands?

**The Chairman:** Putting them on yes.

**Mr. Chadsey:** I think in the past it has been . . .

**Miss Hutchings:** It would not be half. It is a growing request to save costs at the retail end. In the case of some stores they like to have it printed and then they put another price right beside it. But I would not say that half of the packages are pre-priced.

**Mr. Penner:** Mr. Chairman, the association has gone on record as saying that its members are opposed to the proliferation of packages if the intent is to mislead or confuse the consumer, and of course I am very delighted that you are against fraud. I point out however, that there is legal fraud and there is moral fraud. You say that, provided you are within the law, the system is self-policing.

That is an interesting argument, but I wonder whether the packaging industry, or those who engage your services, are, in fact, not engaged in some types of fraud in the moral sense whereby everything is done to encourage the consumer to buy those foods that are least nutritional for him or for the family. I am thinking in particular of breakfast foods. These, we understand are not nutritionally valuable, yet they are prominently displayed and brilliantly packaged. I am sure, and I have witnessed it in supermarkets, that a housewife, a mother, will have a real struggle, if she wants to put up a struggle, against her youngsters who want to fill the cart with these junk foods—whether they are breakfast foods or potato chips. I

[Interpretation]

**M. Chadsey:** A mon avis, ce serait vraiment le contraire. C'est le genre de choses que tous cherchent à empêcher, tout comme nous.

**M. Atkey:** Ma dernière question a trait à la disposition déjà suggérée lors de la première rédaction de la Loi sur la concurrence déloyale. L'article en question aurait défendu l'impression d'un prix de détail suggéré sur l'emballage. Il s'agit non seulement des denrées alimentaires, mais également en ce qui concerne les journaux, les vêtements et un certain nombre d'autres produits. Quelle serait l'attitude adoptée par votre organisation si cet article était finalement inscrit dans la loi et si l'on vous interdisait d'inscrire un prix de détail suggéré sur l'emballage?

**M. Chadsey:** M. Jamison aurait peut-être quelque chose à ajouter, mais d'après moi cela n'aurait rien à voir avec nous. Essentiellement, nous sommes des spécialistes de l'emballage et des imprimeurs pour les emballages, de même que des organisateurs de concours d'emballage et ainsi de suite.

**M. Atkey:** Vos services s'adressent aux commerçants en gros et en détail?

**M. Chadsey:** Nos services s'adressent à l'industrie des usagers de l'emballage et nous desservons l'industrie des fournisseurs d'emballage en divulguant des renseignements et des conseils. Je sais que je semble peut-être éviter de répondre à votre question, mais ce n'est pas le cas, je dis simplement que ce n'est pas à nous de commenter la manière dont les marchands peuvent choisir de commercialiser le contenu de leurs emballages. Est-ce exact?

**M. Jamison:** Oui.

**Le président:** Dans quelle proportion vos clients agissent-ils ainsi, s'agit-il de 30 p. 100, 50 p. 100, 90 p. 100? Qu'en est-il, d'après votre expérience?

**M. Chadsey:** Pour ce qui est de l'indication du prix?

**Le président:** Oui, l'inscription des prix.

**M. Chadsey:** Je crois que dans le passé, il s'agissait . . .

**Mlle Hutchings:** Ce serait moins de la moitié. On le demande de plus en plus afin de diminuer les frais à l'échelon du détail. Dans certains magasins, on préfère que le prix soit imprimé, pour ensuite ajouter à côté un autre prix. Mais je ne dirais pas que la moitié des emballages portent un prix imprimé.

**M. Penner:** Monsieur le président, il est connu que l'association a dit que ses membres s'opposaient à la prolifération des emballages si c'était dans l'intention d'induire en erreur ou de confondre le consommateur, et je suis bien sûr très heureux que vous désapprouviez la fraude. J'aimerais cependant faire remarquer qu'il existe une fraude légale en même temps qu'une fraude morale. Vous dites qu'à condition de se conformer à la loi, le système se règle mentalement par lui-même.

C'est un argument assez intéressant, mais je me demande si l'industrie de l'emballage ou ceux qui retiennent vos services, n'exercent pas certaines sortes de fraude au sens moral, en cherchant à encourager la consommatrice à acheter les aliments qui sont les moins nutritifs pour elle-même ou pour sa famille. Je songeais en particulier aux aliments pour le petit déjeuner. Je crois qu'ils n'ont pas une grande valeur nutritive, et malgré tout, ils occupent une place de choix dans les étalages et sont dotés d'un emballage des plus attrayants. Je suis persuadé, car j'en ai été témoin dans les supermarchés, qu'une mère de famille éprouvera toutes sortes de difficultés, si du



[Texte]

am, in a way making a charge and I am asking you to respond to it.

• 1020

**Mr. Chadsey:** I am not sure what I am charged with, sir.

**Mr. Penner:** Whether there is in fact, on your part and that of the people who use your services an effort to foist on consumers foods that really have very little value for them. These are the foods that are the most expensively packaged and, therefore, more expensive, but do nothing for the nutritional well-being of the families that buy them.

**Mr. Chadsey:** I appreciate your point, sir. I am sorry I was obtuse. It seems to me that the area you are embarking on is an area of great interest to all of us in the food industry and it has to do with, probably soon, forthcoming regulations for the declaration of nutritional values. We are watching for these and we are particularly interested in the January issue of the *Federal Register* which proclaimed or at least registered in the United States some 40 pages of Food and Drug Administration regulations on this very thing. As packagers we can hardly be responsible beyond the soundness and the sanitary qualities and the register and clarity of our graphics and so forth. As for the people who use packaging, I am sure that they will be watching this Food and Drug regulation in the United States very closely and will expect it to follow in Canada in due time. That is all I can say. How about you, Len?

**Mr. Jamison:** That is right. A United States company may be manufacturing one line of product in their plant in the United States but when they get a greater demand than they are able to fill, they will manufacture it in their branch plant in Canada and deliver it down there. There is a consistency in whatever regulations pertain there, whether it is packaging relating to the materials or to the labelling.

**Mr. Penner:** Thank you. Mr. Chairman, my second question has to do with what Mr. Atkey already mentioned, the one cent to which you refer when you go to more colours in your packaging. The Prices and Incomes Commission, which did a report on the food processing industry showed that in 1970 packaging at the processing level amounted to about 25 per cent of the cost and they predicted that it would rise to about 28 per cent. I am asking you for some arithmetical interpretation. At what point in the chain is this one cent applied? What does it mean by the time it gets to the consumer? I am wondering also, when you have a very attractively packaged item, whether this is not also a temptation for the retailer to add to his markup?

**Mr. Chadsey:** Miss Hutchings.

**Miss Hutchings:** As a word of explanation, if you are going to illustrate a product at all, in many cases you must use at least three colours and mostly four; it really only involves the cost of the ink and the original cost of plates or the film. But there really is no great difference in adding because the colours that are used in the illustration are the ones that are used for the printing on the box. If you are going to have a cardboard carton and you want

[Interprétation]

moins elle essaie, à empêcher ses jeunes de remplir la voiturette de tels aliments inutiles, qu'il s'agisse d'aliments

pour le petit déjeuner ou de «chips». En fait, je porte une accusation et je vous demande d'y répondre.

**M. Chadsey:** Je ne suis pas certain d'avoir saisi de quoi j'étais accusé, monsieur.

**M. Penner:** Je vous demande si votre association et les personnes qui retiennent vos services tentent d'obliger les consommatrices à acheter des aliments qui ont en réalité très peu de valeur. Il s'agit des aliments dont l'emballage est le plus cher et par conséquent les aliments sont plus chers, tout en n'ajoutant aucune valeur nutritive à l'alimentation des familles qui les achètent.

**M. Chadsey:** Je comprends ce que vous voulez dire, monsieur. Je m'excuse d'avoir mis du temps. Il me semble que ce domaine nous intéresse au plus haut point, dans l'industrie de l'alimentation, et justement à ce propos, des règlements seront probablement bientôt émis au sujet de l'inscription concernant la valeur nutritive des aliments. Nous nous tenons aux aguets, et le numéro de janvier du registre fédéral nous intéresse particulièrement, car il proclamait ou du moins signalait qu'il y avait aux États-Unis quelques 40 pages de règlements sur l'administration des aliments et drogues qui traitaient de la même question. A titre d'emballeurs, nous sommes responsables de la bonne condition et de la propreté des contenus, de même que de l'inscription et de la clarté de nos graphiques et ainsi de suite. Mais en ce qui concerne les personnes qui se servent des emballages, je suis persuadé qu'elles examineront très attentivement les règlements des aliments et drogues aux États-Unis et s'attendront à ce que le Canada suive la même voie en temps voulu. C'est tout ce que je puis dire. Avez-vous quelque chose à ajouter, Len?

**M. Jamison:** C'est exact. Lorsque la demande pour un produit dépasse la capacité de production aux États-Unis d'une société américaine, celle-ci peut se voir obligée de faire fabriquer le surplus dans son usine affiliée au Canada pour ensuite faire livrer le produit là-bas. Il y a donc là une uniformité en ce qui concerne les règlements, qu'il s'agisse des matières premières utilisées pour l'emballage ou de l'étiquetage.

**M. Penner:** Monsieur le président, ma deuxième question a trait à une allusion de M. Atkey au chiffre de 1 p. 100, en ce qui concerne l'usage d'un plus grand nombre de couleurs sur l'emballage. La Commission des prix et des revenus qui a publié un rapport sur l'industrie du conditionnement des aliments indiquait qu'en 1970 l'emballage s'élevait à environ 25 p. 100 du coût et prévoyait que ce pourcentage s'élèverait à environ 28 p. 100. Je vous pose la question afin de comprendre le calcul qui permet d'arriver à un tel chiffre. A quel point de la chaîne alimentaire ce chiffre de 1 p. 100 s'applique-t-il? Que signifie ce chiffre pour le consommateur? Je me demande également si le détaillant n'est pas tenté aussi d'ajouter cette majoration lorsqu'il voit un article emballé de façon très attrayante?

**M. Chadsey:** Mademoiselle Hutchings.

**Mlle Hutchings:** Je dois vous expliquer que pour donner une bonne idée d'un produit par l'illustration, il faut utiliser au moins trois couleurs et même dans la plupart des cas quatre. En réalité, il n'y a que le coût de l'encre et des planches originales ou du film à ajouter. Il n'y a vraiment pas de grande différence à ajouter, car les couleurs qui sont utilisées dans l'illustration sont les mêmes que sur la boîte. S'il s'agit d'une boîte de carton et que l'on veuille

[Text]

the consumer to be able to have some idea of what the content is like, then you have to have an illustration; you cannot show the illustration in a variety of products that I know of in less than four colours. Even with something like rice, I suppose you would have to put it in a bowl, and you would have to have two or three colours anyway to be able to show the rice once it was in the bowl. Does that answer the question, at all?

• 1025

**Mr. Penner:** It helps. Are there any more comments on it?

**Mr. Chadsey:** Yes. There was another part to your question, as I understand it, sir.

**Mr. Penner:** Yes.

**Mr. Chadsey:** This one cent would be in the cost structure of the package. If you will visualize the profit and loss flow, it would be in the cost of goods contributing to the cost of packaging as it would be sold by a converter, package manufacturer, to a user, a food manufacturer, for instance. In this sense it would include raw materials, labour and overhead, probably freight, and it would be included in the converting charges, labour and overhead. In our notes we showed that in the case of a one-pound soda biscuit box, it breaks down to about 74 per cent raw materials, about 23.5 per cent labour and converting, and in this case, 2.5 per cent freight. It would be in there as a cent or half a cent.

**The Chairman:** I am afraid I have to cut you off, Mr. Penner. You are in our five-minute bracket.  
Mr. Saltzman.

**Mr. Saltzman:** Thank you.

Mr. Chairman, I am not at all sure what the original rationale was for asking the Packaging Association of Canada to come here, because in some ways it seems all the Packaging Association can do is to run interference for the real culprits. You are just in business to make packages for whoever orders them. What we are trying to get at is the guy who orders them or the guy who starts this thing. It is like holding the munitions makers responsible for war.

I do not think there is any question in anybody's mind on this Committee that some packaging is necessary and valuable. The question in our minds is how much packaging and what kind of packaging. That is really what is at issue, not whether in fact you are going to go back to the cracker barrel and count out so many crackers for every individual who comes in, or give the rice in a bowl. We have examples of all kinds of, in my view, unnecessary packaging. For instance, it was brought to my attention that Lipton's soup is packaged and then goes into a box. It is sold in a box, then it goes into a bag. It is not as though the consumer had to carry it home between her teeth. She is still going to have to put it in a bag.

How do you justify this kind of packaging? After all, putting the soup into one package for sanitary or non-spoilage reasons is perhaps understandable. But how do you justify putting it into the larger box which has to go into the bag?

[Interpretation]

donner à la consommatrice une idée de son contenu, il faut une illustration. Pour autant que je sache, il n'y a pas beaucoup de produits que l'on peut illustrer avec moins de quatre couleurs. Même pour le riz, je suppose qu'il faut le représenter dans un plat et il faut donc deux ou trois couleurs. Cela répond-il à votre question?

**M. Penner:** Un peu; est-ce que vous avez quelque chose d'autre à ajouter?

**M. Chadsey:** Oui. Si j'ai bien compris, monsieur, votre question avait une autre partie.

**M. Penner:** Exactement.

**M. Chadsey:** Ce chiffre de 1 p. 100 serait inclus dans toute la structure du coût de l'emballage. Si vous voulez bien songer au jeu des profits et pertes, ce serait dans le coût de l'emballage vendu à un fabricant d'aliments, par exemple. Dans ce sens, cela inclurait les matières premières, la main-d'œuvre et les frais généraux, de même que probablement le transport, et ce serait inclus dans les frais de transformation, de main-d'œuvre et les frais généraux. Dans notre mémoire, nous avons indiqué que dans le cas des boîtes de biscuits soda d'une livre, le coût se répartit ainsi: environ 74 p. 100 pour les matières premières, environ 23.5 p. 100 pour la main-d'œuvre et le conditionnement, et dans le cas en question, 2.5 p. 100 pour le transport. Le chiffre dont nous parlions représenterait 1c. ou 1¢.

**Le président:** J'ai bien peur de devoir passer la parole à un autre, monsieur Penner, car vos cinq minutes sont écoulées.

Monsieur Saltzman.

**M. Saltzman:** Merci.

Monsieur le président, je ne suis pas tout à fait certain de la raison première qui nous a incités à inviter l'Association canadienne de l'emballage à comparaître, mais il semble qu'elle ne peut que servir d'intermédiaire pour les véritables coupables. Vous ne vous occupez que de fabriquer des emballages pour quiconque en commande. Nous tentons par contre de préciser qui les commande ou qui est à la source. Autrement, ce serait comme de tenir responsable de la guerre les fabricants de munitions.

Je ne crois pas que personne au Comité doute de la nécessité et de la valeur d'un certain emballage. Mais ce qui nous préoccupe, c'est de savoir quelle quantité et quel type d'emballage il faut. C'est là vraiment qu'est la question, non pas de savoir si nous allons en revenir au baril de biscuits, pour les compter un à un chaque fois que quelqu'un en achète, ou encore si nous allons vendre le riz dans un plat. A mon avis, nous avons des exemples de toutes sortes d'emballages inutiles. Par exemple, j'ai appris que la soupe Lipton était développée pour être ensuite mise dans une boîte. Elle est vendue dans une boîte, que l'on met ensuite dans un sac. Ce n'est pas comme si la consommatrice devait la rapporter chez elle entre ses dents. Il faut quand même qu'elle la mette dans un sac.

Comment justifiez-vous ce genre d'emballage? Après tout, il est facile de comprendre que l'on mette la soupe dans un emballage à des fins de propreté, c'est-à-dire pour qu'elle ne soit pas salie. Mais comment justifiez-vous l'utilisation d'une boîte plus grande qui doit ensuite être mise dans un sac?



[Texte]

**Mr. Chadsey:** In this particular case, I would guess you are referring to a portion pack, an individual serving.

**Mr. Saltsman:** No, it is more than just a portion pack; it is soup for four.

**The Chairman:** Soup in a cup.

**Mr. Saltsman:** No, there are two or three servings in it.

**Mr. Chadsey:** I see. The box contains two or three . . .

**Mr. Saltsman:** A number of those packages of two or three servings.

**Mr. Chadsey:** Well, how else would you combine these servings, these individual pouches?

**Mr. Saltsman:** Why combine them at all? Surely the consumer can make her choice and pick out two or three or four, whatever suits her purposes, instead of having to take the number determined by the manufacturer or the promoter of that particular soup.

Surely the consumer has sufficient intelligence to make that kind of decision for herself.

**Mr. Chadsey:** I will defer to my colleagues in this one, too, but it would seem to me that the original pack is for protection, freshness, wholesomeness and so forth.

**Mr. Saltsman:** This I can understand.

**Mr. Chadsey:** The second pack would be probably for convenience.

**Mr. Saltsman:** Whose convenience? That is the point.

**Mr. Chadsey:** Whose convenience?

**Mr. Saltsman:** That is right. It is for the manufacturer's convenience. This is a very disturbing note that I detect. For instance, in Miss Hutchings' statement, she was concerned about the investment costs and things like that. It seems everything she was referring to had to do with the convenience of the manufacturer and the promoter of the idea, with almost no thought as to how the consumer benefited or did not benefit from this particular approach. I find that very disturbing. You may argue that you are in business to make money and that is your job, but we are in business to try to help the consumer as much as we can, and we want to know to what extent your activities are really helpful to the consumer.

• 1030

**Mr. Chadsey:** Well, sir, I would like to suggest that we take that as a specific because these are the things we have begged for. We get many general accusations that we are overpackaging and we say: "Give us a specific. Let us take the unit and analyse it, portion by portion, and determine the reasons for the various integral parts of the components of the package". Let us find out why it is in a box. You may be surprised to learn that that protection or convenience saves money in handling, in warehousing or in subsequent retail shelving. We can investigate it.

[Interprétation]

**M. Chadsey:** Dans ce cas particulier, je crois que vous parlez d'un paquet d'une portion, c'est-à-dire d'une quantité individuelle.

**M. Saltsman:** Non, il ne s'agit pas seulement d'un paquet d'une portion; il s'agit d'un paquet pour quatre.

**Le président:** Vous parlez de la soupe dans une tasse.

**M. Saltsman:** Non, il y a deux ou trois portions dans le paquet.

**M. Chadsey:** Je vois. La boîte contient deux ou trois . . .

**M. Saltsman:** Un certain nombre de ces paquets qui permette de servir deux ou trois personnes.

**M. Chadsey:** Comment pourriez-vous autrement combiner ces portions, ces sacs individuels?

**M. Saltsman:** Pourquoi tous les réunir? La consommatrice peut sans aucun doute faire son choix et en acheter deux, trois ou quatre, selon ses besoins, au lieu de devoir prendre le nombre déterminé par le fabricant ou le vendeur de cette soupe en question.

La consommatrice est certainement assez intelligente pour prendre elle-même ce genre de décision.

**M. Chadsey:** Je vais demander à mes collègues de répondre également à cette question, car il me semble que le premier emballage sert à assurer la protection, la fraîcheur, la nature saine de l'aliment et ainsi de suite.

**M. Saltsman:** Je comprends cela.

**M. Chadsey:** Le deuxième emballage serait probablement pour des raisons de commodité.

**M. Saltsman:** Pour qui est-ce commode? Voilà la question.

**M. Chadsey:** Pour qui est-ce commode?

**M. Saltsman:** En effet, c'est commode pour le fabricant. Ce point me préoccupe beaucoup. Par exemple, Mlle Hutchings a dit se préoccuper beaucoup des coûts d'investissement et d'autres coûts du genre. Il semble qu'elle parlait uniquement de ce qui convient au fabricant et à celui qui lançait l'idée, sans tenir du tout compte de la façon dont pourrait en profiter le consommateur ou non. Cette question me préoccupe beaucoup. Vous pouvez objecter que vous êtes là pour faire de l'argent et que c'est votre travail, mais notre travail à nous est d'essayer d'aider les consommateurs de tout notre possible, et nous voulons savoir dans quelle mesure vos activités rendent vraiment service aux consommateurs.

**M. Chadsey:** J'aimerais, monsieur, vous suggérer de prendre un exemple précis, car c'est toujours ce que nous avons demandé. On nous a accusé, assez souvent de façon générale, d'exagérer dans les emballages, et nous répondons: «Donnez-nous un exemple précis. Prenons un cas pour l'analyser, élément par élément, et déterminer les raisons qui justifient les différentes parties intégrantes des éléments de l'emballage». Trouvons pourquoi un article se trouve dans une boîte. Vous serez peut-être surpris d'apprendre que cette protection ou cette commodité épargnent de l'argent du côté manutention, entreposage, ou lorsque vient le moment de le mettre sur les rayons des magasins de détail. Nous pouvons trouver les réponses à cela.

[Text]

**Mr. Saltsman:** All right, let us get down to some brass tacks. If a customer comes to one of the people in the Packaging Association of Canada and says: "I have a great promotion idea, I am going to do it this way, that way, the other way", is it conceivable that the manufacturer of packaging will turn around to the customer and say: "Oh, do not be silly, Joe, do not spend any money on packaging, do not do that". Are you really in business to discourage people from accepted packaging or are you in business to sell packaging, period?

**Mr. Jamison:** First of all, if you look at our terms of reference, we are in the business of training and developing people to take products and put them in the most convenient form of packaging, as economically as possible. We are part of a western world complex that needs a variety of packaging to compete here at home and abroad.

A manufacturer comes to us to help develop a product. He looks at the variety of competition that he has and then he decides how he would like to present that product. Now, consider a dried soup product. I recall when Lipton's soup was sold in the plain pouch, in the original pouch. It was a heavier pouch than the one they are using now and it was put on the shelves in a sort of tray.

The complaints came back, first, that a number were being shoplifted because they were easy to hide and, second, that the supermarkets had difficulty in pricing the product, because they had to put an individual stamp on each one. This was discouraging the sales of this particular product, the large size. They turned to us and said: "Look, we have to have a different way of handling this". So they brought this other system in, used a different type of pouch, and used a collecting system to put two or three or four into a box. They could also put the price mark and graphics on the container to show the type of soup and the box permitted better handling on the shelves.

**Mr. Saltsman:** So, again, with the greatest respect, we are back to the convenience of the supermarket, the convenience to the manufacturer and the advantage of putting graphics on.

**Mr. Jamison:** Yes, but sir, may I suggest . . .

**Mr. Saltsman:** I am sorry, I do not wish to be rude and I do not want to cut you off . . .

**Mr. Jamison:** No, no.

**Mr. Saltsman:** . . . but I have a 10-minute limit and I have one more question I want to ask.

**Mr. Jamison:** Sorry.

**Mr. Saltsman:** Who, in your view, pays for packaging?

**Mr. Jamison:** Well, in the final analysis . . .

**Mr. Saltsman:** I have a reason for asking this question and let me tell you what my reason is. For instance, how does the packaging industry view the public costs that accrue from excessive packaging, the necessity for creating disposal systems to get rid of it, the problems it creates for municipalities, the tin cans that are left around, the litter that generally accumulates and the costs of collection after the huckstering is over?

[Interpretation]

**M. Saltsman:** Très bien, venons en au fait. Supposons qu'un client se présente auprès d'un membre de l'Association canadienne de l'emballage et lui dise: «J'ai une brillante idée de lancement, je vais faire ceci, cela, et ceci»; est-il possible que le fabricant de l'emballage réplique au client: «Ne soyez pas idiot, Jos, ne gaspillez pas votre argent pour l'emballage, ne faites pas cela». Êtes-vous vraiment là pour détourner les gens de l'emballage courant ou êtes-vous là pour vendre vos emballages?

**M. Jamison:** En premier lieu, si vous jetez un coup d'œil sur notre mandat, vous verrez que nous sommes là pour enseigner aux gens à mettre leurs produits dans la forme d'emballage la plus commode, de même que la plus économique. Nous faisons partie d'un complexe du monde occidental qui nécessite une variété d'emballages pour faire face à la concurrence, ici et à l'étranger.

Un fabricant se présente à nous pour que nous l'aidions à commercialiser un produit. Il examine la variété de la compétition à laquelle il doit faire face et décide ensuite comment il aimerait présenter son produit. Prenons comme exemple de la soupe en poudre. Je me souviens du temps où la soupe Lipton était vendue dans un simple sachet, dans le premier sachet mis au point. Il s'agissait d'une enveloppe plus épaisse que celle que l'on utilise présentement et, sur les étagères, il fallait mettre ces enveloppes dans une sorte de plateau.

On s'est plaint tout d'abord qu'il y a eu un peu de vols à l'étalage car elles étaient faciles à dissimuler, et ensuite, on s'est plaint que les supermarchés avaient de la difficulté à indiquer le prix du produit, car il fallait estampiller chaque enveloppe, une à une. Cela décourageait les ventes du produit en question, c'est-à-dire la vente en grande quantité. Les représentants de la société sont venus nous dire qu'il fallait procéder différemment. Le nouveau système a donc été introduit, c'est-à-dire un différent type de sachet, pour pouvoir ensuite en réunir deux, trois ou quatre dans une boîte. On pouvait ainsi indiquer le prix et toutes les autres indications sur le contenant, pour montrer la sorte de soupe dont il s'agissait, et la boîte était plus facile à ranger sur les étagères.

**M. Saltsman:** Nous en revenons encore une fois à la commodité qui en résulte pour les supermarchés, de même que pour le fabricant, et à la facilité d'inscrire toutes les indications voulues.

**M. Jamison:** Oui, monsieur, mais si vous le permettez . . .

**M. Saltsman:** Je m'excuse, je ne veux pas être grossier en vous coupant la parole, . . .

**M. Jamison:** Non, non.

**M. Saltsman:** . . . mais j'ai une limite de dix minutes et j'aurais une autre question à poser.

**M. Jamison:** Je m'excuse.

**M. Saltsman:** Qui, à votre avis, défraie le coût de l'emballage?

**M. Jamison:** En fin de compte . . .

**M. Saltsman:** J'aimerais vous expliquer pourquoi je pose la question. Par exemple, quelle est l'opinion de l'industrie de l'emballage sur ce qu'il en coûte à la population pour se débarrasser du trop grand nombre d'emballages, sur les problèmes ainsi occasionnés aux municipalités, sur les boîtes de conserve qui jonchent le sol, sur les détritres qui s'accumulent en général et sur le coût de la cueillette de ces déchets une fois tout le marchandage terminé?



[Texte]

**Mr. Jamison:** Do you want me to answer that?

**Mr. Saltzman:** Yes.

**Mr. Jamison:** We have three or four things here. We are talking about the price of packaging and who pays for it. It is all part of the product cost and the consumer pays for it in the end.

**Mr. Saltzman:** In other words, the consumer who buys that particular product?

**Mr. Jamison:** It is all part of the product. That is number one. Number two, always keep in mind that in this country you have a wide selection. You can buy powdered soup in that convenient form; you can buy soup already processed in cans; or you can buy soup in individual serving sizes. You get these in restaurants; they are all ready to heat and serve and require no dilution. Therefore, you have a wide choice at a variety of prices.

• 1035

When we come down to the solid waste end, this is a whole new ball of wax. You talk about cans; the large majority of containers that are used in the food industry, metal containers . . .

**Mr. Saltzman:** Any container.

**Mr. Jamison:** All right. We will talk about metal, because this is one that you raised. These are utilized because they are retortable. In other words, they are required types of containers that will allow you to put the product in, seal them, put them through a final processing, a retorting, to bring them up to a certain heat standard to kill botulism, salmonella and other type of things and test them to see that they are properly sealed . . .

**Mr. Saltzman:** Is this done on soft drinks?

**Mr. Jamison:** With soft drinks we are talking about something else again. For instance, the total amount of packaging in any solid waste load is only 12½ per cent; the non-returnable metal soft drink container accounts for about 1.2 per cent of the packaging portion of the solid waste. Therefore, it is so small it would not register.

**Mr. Saltzman:** I see. You are saying that the mountains of garbage are not your fault; it is the consumers' fault.

**Mr. Jamison:** No, no; this is another subject that I would be very happy to go into. You have to look at a whole new area and right now I do not think . . .

**Mr. Saltzman:** It is a pretty important area for us to look into, because there are public thoughts and public conveniences involved and somebody should be paying for it. Now, you say the consumer pays for it. I would agree the consumer pays parts of the packaging costs, but is it not true that all packaging is deductible for income tax purposes? When a company is in a 45 or 50 per cent tax bracket, the public pays for it generally whether you buy that particular product or not; the costs in fact are not assigned only to the purchaser of that particular product, but are borne by the general public, both in terms of the product itself and in terms of the waste that accumulates afterwards.

For instance, if one of your clients is selling a packaging deal to somebody and does not point out to that person, "Why worry about it, half of the cost is going to be deductible anyway from your profits", this ensures a better market position for you than before. It is to your advantage.

[Interprétation]

**M. Jamison:** Voulez-vous que je vous donne une réponse?

**M. Saltzman:** En effet.

**M. Jamison:** Nous avons là trois ou quatre points. Nous parlons du prix de l'emballage et de ceux qui en font les frais. Tout cela fait partie du prix de revient et c'est le consommateur qui paie à la fin.

**M. Saltzman:** Autrement dit, le consommateur qui achète le produit en question?

**M. Jamison:** Tout cela fait partie du produit. Voilà pour le premier point. D'autre part, il ne faut pas oublier que nous avons un grand choix. On peut acheter la soupe en poudre mais on peut également l'acheter en boîte et en portions individuelles. On les trouve dans les restaurants prêtes à être réchauffées et à être servies. Donc le choix ainsi que la gamme des prix est très large.

Le problème de déchets solides constitue une tout autre question. Vous avez mentionné les boîtes de conserve; la

majorité des contenants utilisés dans l'industrie alimentaire, du moins les contenants métalliques.

**M. Saltzman:** N'importe quel contenant.

**M. Jamison:** D'accord. Parlons donc des boîtes métalliques que vous avez évoquées. Il y a divers types de boîtes permettant de les remplir, de les sceller et de les soumettre à un dernier traitement consistant à les chauffer jusqu'à une certaine température pour détruire les microbes tuant le botulisme, la salmonellose et autres maladies et de vérifier si les boîtes étaient convenablement scellées.

**M. Saltzman:** C'est ce que l'on fait pour les boissons gazeuses?

**M. Jamison:** C'est un autre problème. Une quantité donnée de déchets solides, l'emballage ne représente que 12.5 p. 100; les boîtes métalliques contenant les boissons gazeuses ne représentent que 1.2 p. 100 de cette proportion d'emballage sur l'ensemble des déchets solides. Il s'agit donc d'une proportion insignifiante.

**M. Saltzman:** Je comprends. Vous affirmez donc que vous n'êtes nullement responsable des montagnes d'ordures mais que la faute en incombe aux consommateurs.

**M. Jamison:** Non, c'est une tout autre question que je serais heureux d'aborder. Mais ceci est un tout autre problème alors que . . .

**M. Saltzman:** C'est justement une question très importante car il s'agit du bien public et quelqu'un doit le payer. Or, vous dites que c'est le consommateur qui le paie. En effet, le consommateur paie une partie des frais d'emballage; mais par ailleurs, les frais d'emballage sont déductibles aux fins de l'impôt sur le revenu, n'est-ce pas? Lorsqu'une société est imposable à 45 ou 50 p. 100, le public paie, qu'il achète tel ou tel article ou non; en réalité les frais sont à charge non seulement de ceux qui achètent les produits donnés, mais du grand public dans son ensemble, aussi bien du point de vue de l'achat que des déchets qui s'accumulent ensuite.

Ainsi, lorsqu'un de vos clients vend un procédé d'emballage il expliquera à l'acheteur éventuel de ne pas s'en faire au sujet du coût, la moitié étant de toute façon déductible des bénéfices tout en améliorant les possibilités de commercialisation.

[Text]

**The Chairman:** That is your last question, Mr. Saltsman.

**Mr. Chadsey:** May I just clarify one thing? We also operate in PAC on behalf of packaging users. We are not completely concerned with providing the packaging, but also have many members that buy packaging. Therefore, we cut both ways in that sense.

Packaging, as I understand it, sir, is a part of the cost of goods. It is computed in the manufacturing cost of most items and as such receives whatever taxation the finished product would receive.

**The Chairman:** Mr. Danforth.

**Mr. Danforth:** Thank you, Mr. Chairman. My questions concern the figures from the index that has been given to us this morning.

With packaging being of such a complicated nature as it is today, I wonder if the packaging costs on the index, some of which on appearance are commendably low using the 1960 index of 100, are the total cost of the packaging for a purchaser or a consumer? Are these costs, as illustrated here, the only costs that you charge at your door or point of delivery for the package itself?

**Mr. Chadsey:** Yes.

**Mr. Danforth:** Then, may I ask where the cost of packaging is indicated? Many of the packages that you supply to the processors and the packaging firms require very expensive machinery and equipment for sealing and fabrication. Where would that cost be indicated? Would that be in the actual packagers processing cost?

• 1040

**Mr. Chadsey:** Yes, it would.

**Mr. Danforth:** That would not be indicated then. When you talk about bread wrappers and this sort of thing, and when those bake shops give that as an indication of their cost, what are they indicating? Are they indicating the initial cost of the wrapper, or are they indicating the initial cost of the wrapper plus the actual processing and slicing of a loaf of bread in the package?

**Mr. Chadsey:** In our example given at the top of page 3, Part I, where we state that the costs of packaging materials had dropped as absolutes from 1961, we were talking materials only. In the same passage where we say the packaging as a percentage of selling prices is down from 8.1 per cent to 6.4 per cent, we are talking about packaging, the function; that is, including the labour, the quantifying and the use of the materials in the bakery.

Would you like to expand on that, Grace?

**Mr. Danforth:** May I suggest that on using percentages, 8 per cent of a 20-cent loaf as compared to 7 per cent of a 31-cent loaf does not give very much difference in the picture.

**Mr. Chadsey:** We are quite aware of that. That is why we qualified it.

**Mr. Danforth:** May I proceed on another line. How do you establish the price of a package to a potential buyer? You must have a formula that you use. I am certainly not going to ask you your mark-up or that sort of thing, but would it be fair to say that the actual cost of materials and workmanship might be 40 per cent of the asking price of your product, taking into consideration the distribution costs, the advertising, a flat maintenance, the capital reserve?

[Interpretation]

**Le président:** C'est votre dernière question, monsieur Saltsman.

**M. Chadsey:** Vous permettez que je clarifie un point? L'Association canadienne de l'emballage défend également les intérêts des utilisateurs des emballages. Nous avons parmi nos membres non seulement des fabricants mais également les acheteurs d'emballage dont nous devons également soigner les intérêts.

L'emballage constitue une partie du prix de revient des marchandises. En tant que tel, il est soumis à l'impôt au même titre que le produit fini.

**Le président:** Monsieur Danforth.

**M. Danforth:** Je remercie monsieur le président. Ma question se rapporte au chiffre de l'indice cité ce matin.

Étant donné l'extrême complexité de certains emballages modernes, j'aimerais savoir si les coûts d'emballage qui iront à l'index qui sont relativement bas si l'on se rapporte à l'indice 100 de l'année 1960, constitue le coût global de l'emballage payé par l'acheteur ou le consommateur? Les chiffres que vous citez représentent-ils le prix de vente global de l'emballage?

**M. Chadsey:** Oui.

**M. Danforth:** Dans ce cas-là où peut-on trouver le coût de cet emballage? En effet de nombreux types d'emballage fournis aux transformateurs et aux sociétés de conditionnement exigent un équipement extrêmement coûteux pour leur fermeture. Où faites-vous figurer ces frais? Serait-ce à la rubrique des frais de transformation des sociétés de conditionnement?

**M. Chadsey:** Oui.

**M. Danforth:** Ce ne serait donc pas indiqué. Vous parlez maintenant d'emballage de pain et de ce genre de choses. A quoi se réfère le coût donné par ces boulangeries? S'agit-il du prix initial de l'emballage ou du conditionnement du pain en tranches?

**M. Chadsey:** A la page 3, au premier chapitre nous donnons un exemple. Il est dit que le prix de l'emballage lui-même a diminué depuis 1961. Nous disons à la même page que le pourcentage de l'emballage dans le prix de vente est tombé de 8.1 p. 100 à 6.4 p. 100. Ce pourcentage comprend aussi bien le coût de la main-d'œuvre, des machines et l'emballage lui-même.

Voulez-vous donner d'autres explications, Grace?

**M. Danforth:** Permettez-moi de vous faire remarquer que cela ne change pas beaucoup de payer 8 p. 100 pour un pain qui coûte 20c ou 7 p. 100 pour un qui en coûte 31c.

**M. Chadsey:** Nous en sommes conscients. Pour cette raison, nous l'avons dit.

**M. Danforth:** Passons à un autre sujet. Comment calculez-vous le prix de l'emballage que paiera un client? Vous avez certainement une formule pour cela. Je ne vous demande pas de me révéler le profit que vous faites ou ce genre de choses, mais je pense que l'on peut dire que l'emballage peut représenter jusqu'à 40 p. 100 du prix de vente d'un produit. Ces 40 p. 100 comprennent les frais de commercialisation, de publicité, d'entretien et l'investissement.



[Texte]

**Mr. Chadsey:** When you say your product, you are talking about the . . . Let us say we are talking about a thousand folding cartons so that we can visualize something. A thousand folding cartons could sell for approximately—and I am inventing a figure that would be in the ball park—\$40. Of that \$40, our calculations which we used here and which are not averages, but since the industry is so competitive, one company versus another, it is probably close, our investigation revealed that of that \$40, 74.3 per cent would be raw materials; 23.2 per cent would be the converting charges which would include overhead, labour, printing; and freight would be 2.5 per cent. That would be as a percentage of your cost of manufacturing the package. In addition to that, the \$40 would also have to include allowance for selling and distribution costs and, of course, profit. So the \$40 costs, as shown in this scale, I could not guess, but I know that the folding carton manufacturers as an industry are not making lavish profits and insist that they are stretched as taut as they can get, and in this highly competitive industry are even resorting to such things as extra services to tip the scales in competitive bidding situations.

**Mr. Danforth:** One other question, if I may. In looking at the differentiation in the price index now as compared to 1960, I note that on some of the packages the price index has gone down, where others have risen moderately and others to a greater extent. Can you tell me in general terms why this difference? Is it that there has been a change in the utilization of a material for packaging, or perhaps a change in the specific demand for a package, or, in the main, has it been the utilization of specialized machinery which would have a marked effect on a labour requirement, or is it a combination of the three?

**Mr. Chadsey:** It is a combination of three, sir. The productivity in certain industries has improved immensely. I am speaking now of lithography; it is better. The polyethylene people have learned their trade in the last 10 years and are more efficient than they were at the outset.

**Mr. Danforth:** May I ask then . . .

**The Chairman:** This is your last question, Mr. Danforth.

**Mr. Danforth:** Thank you, Mr. Chairman. I will make it brief. Now that we are moving more and more toward the frozen foods as indicated at the primary level, is it the view of the witnesses here, all things being equal, that the special nature of frozen food packages will cause an increase in the packaging portion of consumer costs?

• 1045

**Mr. Jamison:** In flexible films where you have composite films, as in a two-pound pack, there may not be too great a change. However, if you get into such things as frozen fiddleheads and some of these things that have built-in sauces like peas—there are combinations of such products—you will have a film bag of some kind, a laminate, inside to protect the product. You will also have a paper-board container on the outside primarily as a form of protection against handling because the biggest problem with frozen foods is the handling from the processor through the distribution chain. Therefore, there would possibly be an increase in costs in these areas to build in the necessary protection so when the consumer buys it in a supermarket area, the product delivered to her has not been affected by, say, excessive handling, a power failure or something of this nature. There could be, from the top to the bottom, some increase in the more exotic areas.

[Interprétation]

**M. Chadsey:** Prenons un exemple concret. Prenons un millier de cartons pliants que l'on pourrait vendre pour environ \$40, et j'invente un chiffre. En raison du caractère hautement concurrentiel de notre industrie, on ne peut utiliser des moyennes dans les calculs. Notre étude révélera néanmoins que 74.3 p. 100 de ce montant de \$40 sera nécessaire pour acheter la matière première. 23.2 p. 100 représenteront les frais de transformation y compris les frais de main-d'œuvre et d'impression. Le transport reviendra à 2.5 p. 100. Voilà des pourcentages du coût de fabrication, mais il faut qu'il y ait encore quelques dollars restants dans ces \$40 pour couvrir le coût de commercialisation et, évidemment, pour le profit. Je ne sais pas si mon exemple de \$40 est exact, mais je sais que les producteurs de cartons pliants ne font pas de gros profits faciles, mais, au contraire, sont harcelés par leur concurrents au point d'offrir des services supplémentaires pour faire pencher la balance en leur faveur lorsqu'il s'agit d'obtenir un contrat.

**M. Danforth:** Permettez-moi de poser une autre question. Comparons l'indice des prix de l'année courante à celui de 1960; je constate que le prix de certains emballages a diminué et que d'autres ont légèrement ou plus fortement augmenté. Pouvez-vous me dire d'une manière générale pourquoi cette différence. Les emballages ou la demande ont-ils changé ou encore y a-t-il eu de nouvelles machines modifiant le besoin en main-d'œuvre? Faut-il tenir compte de l'ensemble des trois facteurs?

**M. Chadsey:** Dans certain cas, la productivité a été considérablement augmentée. C'est notamment le cas pour la lithographie. Au cours des dix dernières années on a appris à bien se servir du polyéthylène, ce qui a amélioré la productivité.

**M. Danforth:** Puis-je demander alors . . .

**Le président:** C'est votre dernière question, monsieur Danforth.

**M. Danforth:** Merci, monsieur le président. Je serai bref. Nous pouvons actuellement constater que les produits surgelés sont de plus en plus répandus sur le marché. Pensez-vous que le prix que le consommateur devra payer pour l'emballage augmentera du fait du caractère particulier de l'emballage que nécessitent les produits surgelés?

**M. Jamison:** L'augmentation ne sera pas trop importante dans le cas de l'utilisation de feuilles de plastique souples pour des portions de livres, par exemple. Pour certains produits plus liquides il sera néanmoins nécessaire d'utiliser un sac en plastique doublé pour protéger le contenu. Ce sac devra néanmoins se trouver à l'intérieur d'une boîte en carton pour le protéger des dangers de chocs, car c'est la manipulation de produits surgelés qui pose le plus grand problème. Ces produits connaîtront donc probablement une augmentation de prix du fait qu'ils nécessitent une protection particulière, car la cliente qui achète dans un supermarché n'accepte pas un produit qui a souffert d'une rupture de courant ou de manipulation excessive ou quelque chose de ce genre. Il se pourrait qu'il y ait une réaction en chaîne par le haut pour des produits plus recherchés. Ce ne sera pas le cas pour les produits ordinaires.

[Text]

However, in the plain things, or for the big packs of two pounds and this kind of thing, not that amount.

**Miss Hutchings:** I am not in the frozen food business, but I know in the last five or ten years there have been tremendous strides in discoveries as far as films, foils and laminates are concerned. They have permitted frozen foods to be processed without greatly increased costs.

I really take off my hat to some of this industry. I am a user of film but they have been able to do things for us that have allowed the use of a lighter film for packaging and yet allow the same protection. The film has gone down from two mills to one and half mills but because they have other things built into the film, it has reduced our costs. It helps sometimes for laymen to know a few of these things.

**The Chairman:** Mr. McGrath.

**Mr. McGrath:** Thank you. I was looking through your brief and I could not find any measurement of what proportion of a product's cost should be accounted for by packaging. Do you people know this as packagers?

**Mr. Chadsey:** I will defer to my colleagues, but first—I believe earlier Mrs. Morin asked and was not fully answered—we did say something about the classic cases where the container costs more than the contents. I said the best example I knew about was Canadian whiskey.

**Mr. McGrath:** I have a good example here. I just sent down for some coffee. It seems to me that that little container certainly costs more than the amount of milk that is in it.

**Mr. Chadsey:** Absolutely.

**Mr. McGrath:** Obviously, that must be a factor in driving up the cost. Probably the same is true of that little container of sugar. It would add to the cost.

**Mr. Chadsey:** With the price of sugar today, I am not sure, but you could be right.

**Mr. McGrath:** Incidentally, while I refer to this, is there a greater trend towards portion packages today? That would certainly be a factor in driving up the cost of food.

**Mr. Chadsey:** There are two of those items: there is another one made of plastic. It is a little form-filled cup called "creamers" ordinarily. That is the Tetra-pak creamer. It is made in a tube that zips through; it is done very quickly. In real dollars, it is not an expensive thing and the reason for it is protection, convenience and sanitation. The alternative might be a big jug of milk passed around to people pouring it into cups. It is done because there is a market for it.

**Mr. McGrath:** Who determines this kind of packaging? Is it determined by consumer research, is it determined by the large supermarket chains or is it determined by the packager?

**Mr. Chadsey:** This one happens to be used by the food service industry almost exclusively. You find it in hotels and cafeterias. Yes, it suits their convenience.

**Mr. McGrath:** I can carry this on to the point where, for example, you can buy milk by the quart in a cardboard container, which is probably the most expensive way to buy it, or you can buy it in a returnable bottle, which is probably the cheapest way to buy it, or you can buy it in a plastic bag which I think is probably the most convenient way to buy it. Who would determine, for example, then that milk would continue to be marketed in cartons knowing this is driving up the cost of the product?

[Interpretation]

**Mike Hutchings:** Je ne travaille pas dans l'industrie des produits surgelés, mais je sais que l'on a découvert des feuilles de plastique ou de laminé dans les cinq ou dix dernières années qui permettent d'emballer les produits surgelés sans trop augmenter le coût.

J'ai vraiment beaucoup de respect pour les gens qui ont découvert tout cela. J'utilise ces emballages moi-même, mais eux, ils ont trouvé des feuilles encore plus minces et qui assurent la même protection des produits. L'épaisseur des feuilles a été diminuée, mais on y a intégré d'autres matières qui ont permis de réduire nos coûts. Parfois il est utile de savoir ce genre de choses.

**Le président:** Monsieur MacGrath.

**M. McGrath:** Merci. J'ai lu votre exposé et je n'ai pu trouver aucun indice pour savoir quel pourcentage peut atteindre le prix de l'emballage dans le coût d'un produit. Est-ce que vous avez une formule pour cela?

**M. Chadsey:** Je demanderai à mes collègues de vous répondre, et je crois que M<sup>me</sup> Morin avait déjà posé une question semblable qui était restée sans réponse. On avait cité le reproche classique disant que le contenant est plus cher que le contenu. J'avais dit que le meilleur exemple était pour moi le whisky canadien.

**M. McGrath:** J'ai également un bon exemple, je viens d'envoyer un messenger acheter une tasse de café. Apparemment, ce petit berlingot est plus cher que le lait qu'il contient.

**M. Chadsey:** C'est exact.

**M. McGrath:** Cela contribue donc à augmenter les coûts. La même chose vaut probablement pour les petits sachets de sucre. Ils font également augmenter le prix.

**M. Chadsey:** Peut-être avez-vous raison, mais je ne sais pas, au prix où est le sucre aujourd'hui...

**M. McGrath:** Pouvez-vous me dire, puisqu'on y est, si la tendance va de plus en plus vers l'emballage en portions? Ce serait là également un facteur qui contribue à l'augmentation du prix de l'alimentation.

**M. Chadsey:** Il y a également le petit contenant en plastique. Il s'agit de tout petits pots de plastique coupés en rondelles, remplis et fermés machinalement. C'est très rapide. Le procédé n'est pas réellement dispendieux, et c'est très satisfaisant du point de vue de l'hygiène, de la protection et du confort. Une alternative serait la cruche que les gens se passeraient pour verser du lait dans leur café. Si l'on fabrique ce genre de petits berlingots ou pots c'est qu'il y a une demande.

**M. McGrath:** Comment est-ce qu'on décide de produire ce genre de choses? Est-ce qu'on fait des études de marchés, est-ce que ce sont les grands supermarchés ou les emballleurs qui prennent ce genre de décisions?

**M. Chadsey:** Ce produit est presque exclusivement utilisé par les restaurants. Vous les trouverez dans les hôtels et les cafétérias. Cela leur convient.

**M. McGrath:** On peut donc acheter le lait en pintes dans un carton, ce qui est probablement la solution la plus chère, ou bien dans une bouteille consignée, ce que est probablement la solution la moins chère, ou encore dans un sac en plastique qui représente la solution la plus simple. Qui déciderait, par exemple, que le lait doit continuer à être vendu en cartons, compte tenu que cela augmente le prix du produit?



[Texte]

• 1050

**Miss Hutchings:** The consumer.

**Mr. McGrath:** Who makes this determination?

**Miss Hutchings:** The consumer.

**Mr. McGrath:** How?

**Miss Hutchings:** Because the choice is in the store of cartons or pouches of milk. If the cartons of milk sit in the refrigerated area and do not move away, then the store does not continue to stock them. So, it is an automatic thing. It is the consumer who determines the thing in the final analysis.

**Mr. McGrath:** Yes, but the point I am getting at, madam, is that distribution of food in Canada is controlled by a very small group of companies, the large supermarkets, the large grocery chains, and you have to cater to these companies because they are your principal customers. Therefore, it is not what is good for the consumer, it is what is good for these supermarket chains.

**Miss Hutchings:** Could I just quote you a figure? You are talking about supermarket chains now, but I would like to point out that 50 per cent of the business is still done in the smaller stores in Canada and as a manufacturer we have to consider this. Fifty per cent of the business . . .

**Mr. McGrath:** Where did you get that figure, madam, because my figure is that 70 per cent of the food marketing in Canada is accounted for by the chains?

**Miss Hutchings:** I know, but you said supermarket chains. I am talking about voluntary chains. They are not considered supermarkets.

**Mr. Chadsey:** May I just comment once more on the milk? The difficulty in the fluid milk sector of the dairy industry, which is what we are talking about, is that there are too many ways to package and it gets to be a nuisance. There have been dairies, not big dairies, that at one time have had glass bottles and returnable jugs, but have had to go into the paper pack to satisfy the consumer or the market demands. I am not aware that they are forced this way or that way by specific large interests, but assuming their competition comes out with a package which starts to sell and the competition gets into, as they say, one of their major accounts, then they are going to follow suit. So there is competition there, sir.

**Mr. McGrath:** With my six kids it would probably pay me to have "Elsie" tied up in the backyard and milk her every day.

**Miss Hutchings:** It would be against the law.

**Mr. McGrath:** The point I am getting at and what disturbs me about the cost is that we have been told and there have been suggestions that the major component in the increase in the cost of food is the cost of distribution. There is growing evidence to indicate that food is packaged, not for the convenience of the consumer, but for the convenience of the distributor and the retailer, for example, the one passed on here today with regard to Lipton's soup. Obviously there is excessive packaging there because it suits the convenience of the retailer, it enables them to stack the packages neatly on the shelf, and the consumer has to pay for that excessive packaging.

[Interprétation]

**Mlle Hutchings:** Le consommateur.

**M. McGrath:** Qui le décide?

**Mlle Hutchings:** Le consommateur.

**M. McGrath:** Comment?

**Mlle Hutchings:** Parce que, dans le magasin, on peut choisir entre le lait en carton ou en sachet. Si les cartons de lait restent sur l'étagère réfrigérée et ne disparaissent pas, le magasin décide alors d'arrêter d'en accumuler. Le mécanisme est donc automatique. C'est la consommatrice qui détermine la question en fin de compte.

**M. McGrath:** Oui, mais au Canada, mademoiselle, c'est un petit groupe de sociétés, c'est-à-dire les grands supermarchés, les grandes épiceries à succursales, qui contrôlent la distribution des aliments, et c'est à ces sociétés que vos services doivent s'adresser car elles sont vos principales clientes. Par conséquent, il n'est pas question de ce qui convient à la consommatrice, mais plutôt ce qui convient aux supermarchés à succursale.

**Mlle Hutchings:** Si vous le permettez, j'aimerais vous citer un chiffre. Vous parlez de supermarchés à succursales, mais j'aimerais signaler que 50 p. 100 de la vente de produits alimentaires se fait encore dans les petits magasins au Canada, et en tant que fabricants, il nous faut en tenir compte. Cinquante p. 100 des activités . . .

**M. McGrath:** D'où vient ce chiffre, mademoiselle, car, d'après les chiffres que j'ai, 70 p. 100 des aliments vendus au Canada le sont dans les magasins à succursales?

**Mlle Hutchings:** je sais, mais vous parlez de supermarchés à succursales, tandis que je parle d'associations d'épiceries. Ces magasins ne sont pas considérés comme des supermarchés.

**M. Chadsey:** Me permettez-vous d'ajouter une observation au sujet du lait? Le problème provient du fait qu'il y a trop d'emballages différents, car ce n'est pas un avantage. Il y a des petites laiteries qui vendaient le lait dans des bouteilles de verre et des cruches réutilisables, mais elles ont dû en venir au contenant de papier pour satisfaire la consommatrice ou les exigences du marché. J'ignore si ce sont de grandes sociétés qui les ont obligées à agir ainsi, mais en supposant que leurs concurrents lancent un emballage qui se vend très vite et nuit à l'un de leurs principaux produits, alors elles devront emboîter le pas. La concurrence entre donc en jeu, monsieur.

**M. McGrath:** Puisque j'ai six enfants, j'aurais peut-être avantage d'élever une vache dans ma cour et de la traire tous les jours.

**Mlle Hutchings:** Ce serait contre la loi.

**M. McGrath:** Ce qui me tracasse au sujet du coût, c'est qu'on nous a dit que le principal élément de l'augmentation du coût des aliments était le coût de la distribution. Il semble de plus en plus évident que les aliments sont emballés non pas pour la commodité du consommateur, mais pour celle du distributeur et du détaillant, comme par exemple dans le cas mentionné ici aujourd'hui, celui de la soupe Lipton. Il est évident qu'il y a là un excès d'emballage, qui convient au détaillant, qui lui permet de bien ranger les paquets sur ses étagères, et c'est le consommateur qui paye.

[Text]

**Mr. Chadsey:** We have agreed to look at that one specifically. I cannot accept the words, "obviously there is excessive packaging", until I have found out how much the consumer is saved by the fashion in which this particular package reduces pilferage, reduces costs of handling and so on. It would have to be analysed before I could say it is an obvious example of excessive packaging and we are prepared to try that one as a specific example.

**Mr. McGrath:** You are putting some little girl out of business who had to come up here with a bottle of milk to serve us.

**Mr. Lawrence:** That is the point I wanted to ask. When Mr. McGrath said that this actually adds to the cost of milk here today or to the price of coffee, if it were not subsidized in this place, is that actually true? A few years ago, presumably, the stuff came in bulk; it had to be broken down by some woman in the restaurant somewhere, and poured out into those little jugs which, in turn, had to be washed and everything else. Surely there has been a great labour-saving element here now by these things coming in a box, and they are handed out at the same time the coffee is handed out.

• 1055

**Mr. Chadsey:** Plus improved sanitation.

**The Chairman:** Mr. Penner, you indicated you had a supplementary question.

**Mr. Penner:** Just one, Mr. Chairman, supplementary to a question I asked earlier. The association, I note again, does welcome the Consumer Packaging and Labelling Act, an act designed to assist the consumer in making rational buying decisions. I am wondering, Mr. Chairman, why there was not on the part of the packaging industry some efforts to do this on their own. Have there in fact been some constructive initiatives taken by the association that the Committee would be interested in hearing about?

**Mr. Jamison:** Since the beginning, since we were put under food and drug and agriculture and this kind of thing, we have been continually under regulations of one kind or another. As the regulations and as our general economic conditions changed, and as we became more urbanized and transportation and other things came into being, there were constant representations made by companies and organizations, including our own, for constructive amendments to the various regulations to make it more convenient or to reduce costs or to do something along this particular line because of some regulation that would inhibit a change.

Bill C-180 really is an amalgam under one department of all existing regulations. Agriculture, the Health of Animals Branch, processed food and vegetables, dairy, and the food and drug always co-operated in all areas to ensure that the food itself first of all was acceptable if it was nationally distributed. What we have now is another department coming in, making an amalgam which is directed to giving information to the consumer. But in many cases it is merely adding or giving additional information which in many other forms was already available. But now it is going to be put on.

I cannot accept the fact that we have not been under regulations in the food industry. These are constantly changing and constantly under review and constantly being updated on the recommendations of specific groups, both consumer and industry associations. We are working

[Interpretation]

**M. Chadsey:** Nous avons convenu d'examiner ce cas en particulier. Je conteste les mots: «Il y a évidemment un excès d'emballage», car je trouve que le consommateur épargne de cette façon; cet emballage diminue en effet le vol à l'étalage, de même que les coûts de manutention, et ainsi de suite. Il faudrait procéder à une analyse avant de dire que c'est un exemple flagrant d'un excès d'emballage et nous sommes disposés à étudier ce cas comme exemple précis.

**M. McGrath:** Vous privez de son travail une petite fille qui devait venir ici avec une bouteille de lait pour nous servir.

**M. Lawrence:** C'est justement ce que je voulais demander. Quand M. McGrath dit que le coût du lait ou du café serait augmenté s'il n'y avait pas de subvention, est-ce vrai? Il y a quelques années, le produit arrivait en grande quantité, paraît-il; il fallait qu'une femme le transvase dans des petits contenants, dans un restaurant quelconque, pour ensuite laver ces contenants, et ainsi de suite. Mais sans doute cela réduit de beaucoup le travail, puisqu'on peut distribuer les petits berlingots en même temps que le café.

**M. Chadsey:** Sans parler d'une amélioration en ce qui concerne l'hygiène.

**Le président:** Monsieur Penner, je crois que vous avez une question supplémentaire à poser.

**M. Penner:** Une seule question, monsieur le président, qui a trait à une question que j'ai posée tout à l'heure. Je remarque que l'Association accueille favorablement la Loi sur l'emballage et l'étiquetage, qui vise à aider le consommateur à faire des choix rationnels. Je me demande, monsieur le président, pourquoi l'industrie de l'emballage n'a pas essayé elle-même d'introduire de telles mesures. L'Association aurait-elle pris des initiatives dont elle peut nous parler?

**M. Jamison:** Depuis que notre industrie se trouve contrôlée par le ministère de l'Agriculture, la direction des drogues et des aliments, etc., nous avons toujours été soumis à des règlements. A mesure que les règlements et nos conditions économiques en général changeaient, que notre société devenait de plus en plus urbanisée et que les moyens de transport s'amélioraient, les sociétés et les organisations, y compris la nôtre, ont insisté pour qu'il y ait des amendements aux règlements divers soit pour faciliter leurs opérations, soit pour réduire les coûts, soit pour changer un règlement qui empêchait des changements.

Le but du Bill C-180 c'est de faire relever tous ces règlements d'un même ministère. Autrefois le ministère de l'Agriculture, la direction de l'hygiène vétérinaire, la division des fruits et légumes, la division du lait, et la direction des aliments et des drogues ont toujours collaboré dans tous les domaines pour assurer que les produits étaient d'une qualité acceptable en vue de la distribution au niveau national. Avec le bill actuel, un autre ministère coordonnera tous ces règlements pour fournir des renseignements au consommateur. Mais dans plusieurs cas il ne fera que de donner des renseignements supplémentaires qui étaient déjà disponibles sous d'autres formes.

Mais il serait inexact de dire que l'industrie de l'alimentation n'était pas soumise aux règlements. Ces règlements sont revus constamment et mis à jour suivant les recommandations des groupes des consommateurs et des associations des manufacturiers. Nous essayons d'améliorer



[Texte]

toward the improvement of packaging the product so that we can compete on the Canadian market.

**The Chairman:** Mr. Gleave.

**Mr. Gleave:** Thank you, Mr. Chairman. I wanted to ask a question or two in regard to disposal. I see that Toronto is trying to make a deal with the CPR to haul some tons of garbage and dump it on some people who do not want it some place a few miles out of Toronto. I suspect a lot of that is some of the material we are talking about.

When you are preparing packaging or devising it, is any thought given to the disposal problems that will occur and, if so, how much? For example, in France, the chances are that a person will come out of a bakery with a loaf under his or her arm, with nothing wrapped around it, and take it home and eat it. Incidentally, it is a lot better than the Canadian bread which you people spend hours and dollars packaging. It is a lot more tasty.

**An hon. Member:** How do you carry a sliced loaf?

**The Chairman:** We will have that debate among ourselves later. Let us ask the question now.

• 1100

**Mr. Gleave:** I cite this one thing. You might go to milk, which was also discussed, and you might go to flour. There was a time when we packaged flour in cotton bags which, when the flour was out of them, could be usefully used for certain things such as drying dishes or other things around the house. It now comes in a paper carton. Who does the thinking? Does anybody do any thinking on this matter, and what happens?

**Mr. Jamison:** First of all, in the bread industry it is quite simple to go into any country and immediately bring something out and hold it up as a shining example.

**Mr. Gleave:** I am not looking for shining examples.

**Mr. Jamison:** All right. Let me suggest, sir, that in France they have hundreds of small bakeries and they bake two and three times a day, and unless you eat the loaf of bread that you buy fresh out of the bakery in the morning it gets to be a very hard stick by that evening. Now, they do not have the distribution system that we have and they do not have the centrally-operated bakeries that we have in this country or in the North American complex, with the result that people are going every day for such things as butter and meat, these kinds of things. They do not have refrigeration to the extent that we have. I think they are about 10 or 12 years behind us in these kinds of things.

In essence, to use bread as an example, it has to be fitted into its proper context. In this country we also have small bakeries, a lot of stores where you can go and get an unwrapped loaf of bread, but at the same time the large distribution of bread is generally done through chains, or voluntary chains, where a large variety of bread, wrapped, is put in and it has a planned shelf life of a given number of days so that you do not have to constantly go in every day and change it or keep the supply up. It can be done three times a week or twice a week. This is one of the reasons for packaging, as compared to France.

[Interprétation]

l'emballage des produits pour pouvoir être compétitifs sur le marché canadien.

**Le président:** Monsieur Gleave.

**M. Gleave:** Merci, monsieur le président. Je voudrais poser quelques questions au sujet des déchets. La ville de Toronto essaye actuellement de passer un contrat avec la CP selon lequel celle-ci transporterait des quantités de déchets à l'extérieur de la ville pour ensuite les décharger chez des gens qui n'en veulent pas. Si je ne me trompe pas, les boîtes et les contenants dont nous parlons ici constituent une grande partie de ces déchets.

Quand vous dessinez ou quand vous préparez des emballages, est-ce que vous pensez au problème des déchets qui se posera ensuite, et si oui dans quelle mesure? Par exemple, en France vous allez voir les gens qui sortent des boulangeries un pain sous le bras. On le rapporte chez soi sans emballage. Par ailleurs, il est beaucoup meilleur que le pain canadien dont l'emballage est si cher. Il est beaucoup plus savoureux.

**Une voix:** Comment porter un pain déjà tranché?

**Le président:** On parlera de ça entre nous plus tard. Maintenant revenons à la question.

**M. Gleave:** Je vais citer un exemple. Il pourrait s'agir de lait, dont on a déjà parlé; il pourrait s'agir de farine. A une époque, nous ensachions la farine dans des sacs de coton qui, une fois la farine utilisée, avaient toutes sortes d'utilités, tel l'essuyage de la vaisselle et d'autres choses dans la maison. A présent la farine est ensachée dans des sacs de papier cartonné. Est-ce que l'on réfléchit à cet aspect des choses, qui le fait et comment?

**M. Jamison:** Avant tout, dans l'industrie de la planification, il est facile de s'adresser à n'importe quel pays, d'y découvrir quelque chose et de le citer comme exemple flagrant.

**M. Gleave:** Je ne cherche pas d'exemples flagrants.

**M. Jamison:** Très bien. Permettez-moi, monsieur, de vous faire remarquer qu'en France il existe des centaines de petites boulangeries où l'on procède à la cuisson deux ou trois fois par jour, et à moins de consommer dans la matinée, le pain acheté frais à la boulangerie, il est déjà dur le soir même. Maintenant, ils n'ont pas le système de distribution que nous avons, et ils n'ont pas les boulangeries centralisées que nous connaissons au Canada où dans le complexe nord-américain, et les gens sont obligés de se procurer tous les jours des choses comme le beurre et la viande. Ils n'ont pas les systèmes de réfrigération que nous connaissons. Je crois qu'ils sont dix ou douze ans en retard sur nous dans ce domaine.

En essence, pour citer le pain comme exemple, il faut le placer dans le contexte approprié. Au Canada, nous avons également de petites boulangeries, nombre de magasins où l'on peut acheter du pain non emballé, mais en même temps la grande distribution de pain se fait par l'intermédiaire de chaînes, de chaînes volontaires, où l'on trouve une grande variété de pains préemballés dont la présence sur les rayons est d'un nombre de jours bien défini, si bien qu'il n'est pas nécessaire de le changer tous les jours ou de renouveler l'approvisionnement. Cela peut être trois fois ou deux fois par semaine. C'est l'une des raisons de l'emballage comparé à l'exemple français.

## [Text]

**Mr. Gleave:** Mr. Chairman, in answering my question you have given me a number of reasons which have to do with the convenience of the chain stores and which have to do with the elimination of the private bakery, which I have seen happen in the part of Canada where I live and I saw it done systematically, that is, the destruction of the individual bakery. Mr. Chairman, the witness did not tell me that at any time in this process the problem of disposal of the package was a consideration. That is the question I asked.

**Mr. Jamison:** At this time, Mr. Chairman, may I suggest that I am a member of the Ontario Solid Waste Task Force and at the present time we are wrestling with the problem of how to dispose of refuse. As I indicated, of the solid waste load in Metropolitan Toronto about 12.5 per cent of it is in packaging and that packaging, when you take the whole load, consists of corrugated containers of which I would say about 15 per cent of them come from foreign countries such as Germany, Japan and the United States, who are bringing products into this particular country. Of the other elements in it, I think metal containers are about 8 per cent of the total packaging load and on the main these are food containers for soups and juices, this kind of product. About 7 per cent is made up of plastic containers. These are detergent containers and a variety of hair or personal care items, this kind of thing. The total of the paper aspect of the 20 per cent, which is . . .

**Mr. Gleave:** Mr. Chairman, I am sorry to interrupt this excellent array of statistics.

**Mr. Jamison:** Sir, I am trying to tell you what the total load is and how we are suggesting and working towards developing a disposal system so it will not end up in the country but will be recycled, and much of it will be reused in the metal field and in the paper field to create other products. The rest of it can either be disposed of in a land fill site after it has been compacted and has been . . .

**Mr. Gleave:** Let me ask you this. Suppose I go into a store and I want to get a half a dozen peaches. There is usually a roll of plastic which I pull down; I then strip off a piece of plastic, put the peaches in the plastic and take it home. Did anybody in the packaging industry ever ask whether plastic would be easier or more difficult to dispose of than the paper bag which I used to pick up and put the peaches in. Was this question ever asked and was it ever answered?

• 1105

**Mr. Jamison:** Yes, sir, I think it was. One of the biggest problems that proprietors had to cope with was the fact that, when they used paper bags, somebody would buy 39 cents worth of peaches or grapes, put them in a paper bag, go down to the dentifrice section, take \$1.98 worth of dentifrice out and stick it in the paper bag; and when it was checked out through the check-out system, there was \$1.98 going out under the price of 39 cents.

This happened in Winnipeg. The chain and group stores in that area ran into this problem and they then swung around to the film bag; so that there was then a visibility and whatever was in that bag could then be priced. This was the reason for it.

**The Chairman:** I am afraid I am going to have to cut you off now, Mr. Gleave. We have gone five minutes beyond our time.

I have one motion that I would like from the Committee. We had agreed to print briefs as presented. In some instances, the briefs have been read in full so that there was no necessity to print as an appendix. But I would like

## [Interpretation]

**M. Gleave:** Monsieur le président, dans votre réponse vous m'avez donné nombre de raisons relatives à l'intérêt des chaînes de magasins et qui expliquent la disparition des boulangeries privées, comme j'en ai été le témoin là où je demeure au Canada, et j'ai vu cette destruction des boulangeries privées faite d'une façon systématique. Monsieur le président, le témoin ne m'a pas dit qu'au cours de ce processus l'on tenait compte du problème de la disparition des emballages. C'est la question que j'ai posée.

**M. Jamison:** Puis-je, monsieur le président, faire remarquer que je fais partie du groupe de travail de l'Ontario sur les déchets solides et qu'à l'heure actuelle nous étudions le problème de la destruction des ordures ménagères. Comme je l'ai indiqué, dans le volume total des ordures ménagères sous forme solide que l'on trouve dans Toronto, environ 12.5 p. 100 sont constituées d'emballages, essentiellement des boîtes de carton gaufré dont environ 15 p. 100 viennent de l'étranger, de l'Allemagne, du Japon ou des États-Unis, lesquels introduisent des produits au Canada. Dans les autres éléments, il y a environ 8 p. 100 de boîtes métalliques utilisées essentiellement pour les soupes et les jus de fruits. Environ 7 p. 100 sont en matière plastique. Il s'agit de boîtes de détergent et de produits capillaires ou de beauté. De ces 20 p. 100, les emballages en papier sont . . .

**M. Gleave:** Monsieur le président, je regrette d'interrompre cette excellente série de statistiques.

**M. Jamison:** Monsieur, j'essaie de vous expliquer en quoi consiste ce volume global et comment nous espérons mettre au point un système de destruction des ordures ménagères de façon à pouvoir les recycler et fabriquer d'autres produits soit métalliques ou cartonnés. On pourrait se débarrasser du reste dans des dépotoirs sous une forme compacte.

**M. Gleave:** Permettez-moi de vous poser cette question. Imaginez que j'aille dans un magasin acheter une demi-douzaine de pêches. Généralement il y a un rouleau de sachets en plastique, j'en prends un et y mets les pêches. S'est-on déjà demandé dans l'industrie de l'emballage s'il serait plus facile de se débarrasser du plastique que du sachet en papier que l'on utilisait autrefois. A-t-on déjà posé la question et y a-t-on répondu?

**M. Jamison:** Oui, monsieur, je crois que c'est le cas. L'un des principaux problèmes que connaissaient les propriétaires de magasins est que lorsque l'on utilisait des sachets en papier, il était possible d'acheter pour 39c. de pêches ou de raisins, les placer dans le sachet en papier, aller au rayon des dentifrices, y prendre un tube de \$1.98 et le mettre dans le sachet en papier; et lorsque l'on passait à la caisse on pouvait ainsi sortir \$1.98 pour le prix de 39c.

Cela s'est produit à Winnipeg. Les chaînes de magasins de cette région ont connu ce problème, ont adopté les sachets en plastique. C'est la raison principale.

**Le président:** Je crains de devoir vous interrompre, monsieur Gleave. Vous avez dépassé de cinq minutes le temps qui vous est imparti.

Il y a une motion que j'aimerais soumettre au Comité. Nous avons convenu d'imprimer le mémoire dans son texte intégral. Parfois, les mémoires ont été lus *in extenso* et il n'était pas nécessaire de les imprimer en appendice.



## [Texte]

a motion from the committee to agree to print Mr. Gray's advance brief as an appendix to today's Minutes of Proceedings and Evidence, and also that of the Packaging Association of Canada which Mr. Chadsey read today. Could I have a motion to that effect?

**Mr. LeBlanc (Westmorland-Kent):** I so move.  
Motion agreed to.

• 1115

**The Chairman:** Members of the Committee, we received a request from the National Anti-Poverty Organization for an opportunity to present a brief to the Committee. They have been notified of our usual terms of reference, that is a brief, guests, and comments.

On my right is Mrs. Marjorie Hartling, who is President, and I will ask Mrs. Hartling if she would introduce Mrs. Wah-Shee.

**Mrs. Marjorie Hartling (President, National Anti-Poverty Organization):** On my right is Mrs. Caroline Wah-Shee from Yellowknife. She is one of our elected representatives. We were to have a representative come from Montreal. Unfortunately the gentleman in question has a family of two children, he was a medically-documented case of malnutrition and was unemployed. I am afraid that during the interim when we planned to bring him, the circumstances of his life were just too much for him and he had a nervous breakdown. He is now in an institution instead of being with us today.

**The Chairman:** Did you wish to make some preliminary comments, Mrs. Hartling?

**Mrs. Hartling:** Yes, Mr. Chairman.

Our brief has not entirely dealt with one of the stands we have taken. We feel that in the food industry competition and free enterprise no longer exist. If a man today wanted to start a grocery store, he could not possibly compete with the large chain stores. They have built a complete protective wall around themselves with their incentives for bulk buying. They can buy in such large quantities, and obtain such discounts through buying in large quantities, that there is no longer any competition of free enterprise. We feel that measures must be taken to eliminate this. We find that the same incentives are provided to the consumer. If you can afford the price of a side of beef, it will cost you far less for your beef. The only trouble is that the people who can least afford it are not able to take advantage of these incentives.

• 1120

We suggest that legislation be passed to stop these incentives. I read in the newspaper, with interest, Mr. Whelan's three suggested diets. I checked out the moderate diet. At today's welfare rates it would be impossible to afford even his moderate diet. We should like to offer three alternative diets. I call them the singles', the family and the pensioners'.

On the singles' diet, using a basis of 50 cents a day, which seems to be the going rate for food for a welfare recipient, you can have four soya burgers. They taste a little beef. Also in the Honourable Mr. Whelan's suggested diet there is nothing to drink. His diets included nothing to drink except a glass of juice in the morning, no milk.

For the family diet, you can buy two packages of Kraft dinner. That is a standard staple amongst the poor families.

## [Interprétation]

J'aimerais que le Comité adopte la motion d'imprimer le mémoire de M. Gray en appendice aux procès-verbaux d'aujourd'hui, et également le mémoire de l'Association d'emballage du Canada que M. Chadsey a lu aujourd'hui, Puis-je présenter une motion à cet effet?

**M. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Je présente la motion.  
Motion acceptée.

**Le président:** Messieurs du Comité, l'Organisation nationale contre la pauvreté nous a demandé l'autorisation de présenter un mémoire au Comité. Elle connaît notre façon d'agir, à savoir mémoire, témoins et commentaires.

A ma droite se trouve M<sup>me</sup> Marjorie Hartling, présidente, et je lui demanderai de présenter M<sup>me</sup> Wah-Shee.

**Mme Marjorie Hartling (Présidente, Organisation nationale contre la pauvreté):** A ma droite se trouve M<sup>me</sup> Caroline Wah-Shee de Yellowknife. C'est l'une de nos représentantes élues. Nous comptons sur le représentant de Montréal. Le monsieur en question a une famille de deux enfants; il est un cas de malnutrition médicalement reconnu et il est au chômage. Tandis que nous prévoyions de le faire venir ici, je crains qu'il n'ait pu supporter sa vie et qu'il ait été victime d'une dépression nerveuse. Il se trouve à présent interné au lieu d'être ici aujourd'hui.

**Le président:** Avez-vous des observations préliminaires à faire, madame Hartling?

**Mme Hartling:** Oui, monsieur le président.

Notre mémoire n'a pas entièrement épuisé l'un des arguments que nous défendons. Nous estimons que dans l'industrie alimentaire il n'existe plus de concurrence et de libre entreprise. Si quelqu'un aujourd'hui désirait ouvrir une épicerie, il ne pourrait concurrencer les grandes chaînes, qui se protègent derrière un mur de protection facilité par les achats en gros. Ils peuvent acheter en telles quantités et obtenir des réductions tellement importantes qu'il n'y a plus de concurrence ni de libre entreprise. Nous pensons qu'il faudrait prendre des mesures pour remédier à cette situation. Nous voyons que les mêmes encouragements sont offerts aux consommateurs. Si vous pouvez vous permettre d'acheter une longe de bœuf, il vous en coûtera moins pour votre bœuf. La seule difficulté est que les gens qui peuvent le moins se permettre de l'acheter ne peuvent pas bénéficier de ces avantages.

Nous estimons qu'il faudrait adopter une législation pour mettre un terme à ces formes d'encouragement. J'ai lu avec intérêt dans les journaux les trois régimes suggérés par M. Whelan. J'ai vérifié le régime moyen. Avec les taux de bien-être aujourd'hui, il serait impossible de se procurer même ce régime moyen. Nous aimerions présenter trois autres régimes, à savoir celui des célibataires, des familles et des retraités.

Dans le régime des célibataires en utilisant la base de 50 cents journalier qui semble être le taux actuel de la nourriture pour les bénéficiaires du bien-être, vous pouvez acheter 4 burgers de soja. Leur goût ressemble à celui du bœuf. Dans le régime suggéré par l'honorable M. Whelan, il n'y a aucune boisson prévue. Ces régimes ne prévoient aucune boisson, sinon un verre de jus de fruit le matin, et pas de lait.

## [Text]

For the pensioners' diet, you can buy two large cans of dog food. Many pensioners in this country have been found to be eating dog food. At least they are getting a nutritious diet, dog food seems to be more nutritious than a lot of the canned foods that you buy today. That is why we are recommending that canned foods and packaged foods be labelled as to nutritious content. We should like to know what we are eating.

I have taken the time today to look up a couple of advertisements in the *Ottawa Journal*. Food prices: on Wednesday, February 23, 1972, bacon was 63 cents a pound, yesterday it was 87 cents; bologna had gone from 39 cents to 59 cents a pound; potatoes from 10 pounds for 34 cents to 10 pounds for 67 cents; flour from 5 pounds for 39 cents to 5 pounds for 50 cents; ground beef from 69 cents to 85 cents. And yet I noticed that beef blade steak had gone up from 79 to 85 cents—a considerably smaller increase.

We have noted that the increases in foods are in the basic staple diet, the things that we cannot live without. We are bearing the brunt of the increase in prices.

I should like at this time to offer Mrs. Wah-shee an opportunity to tell you about some of the conditions under which people buy food in the north of this country. I should like to add that Caroline Wah-shee is considered a nonperson, according to your statistics. Statistics Canada does not include anyone from the Northwest Territories, the Yukon or anyone living on an Indian reserve in any of its statistics. We maintain that all of the statistics you have been dealing with are totally nonfactual. The do not reflect a proper picture across this country.

**Mr. Caroline Wah-shee (Member, National Anti-Poverty Organization):** I should like to speak to you as, unfortunately, a nonperson. In the last few days I took it upon myself to contact various communities in the Northwest Territories and in the Yukon. My basic aim in doing so I will state. But also I want you to keep in mind that the Northwest Territories' population is 36,000 and more than 60 per cent of the people are natives—Indian, Eskimo or Métis. A very large percentage of these people has had no schooling at all, is totally illiterate. They are unable to speak the English language, unable to read prices, unable to understand such programs as *Consumer Awareness* that are available in the south.

• 1125

In the North we are hampered by these kinds of things as well as by the seasonal changes. Each year we experience a break-up and a freeze-up of the Mackenzie River, which means all goods have to be flown in. Some particular settlements are affected only during freeze-ups and break-ups; other settlements have no roads whatsoever and therefore all goods have to be flown in.

I asked native people throughout the North to help me put together a meal—just one meal—using the cheapest possible food available, food that could be found in each community although, of course, the prices would vary.

## [Interpretation]

Dans le régime pour les familles, vous pouvez acheter deux paquets de repas préparés par Kraft. C'est un article courant dans les familles pauvres.

Dans le régime des retraités, vous pouvez acheter deux grosses boîtes de nourriture pour chien. On a découvert que nombre de retraités canadiens consommaient de la nourriture pour chien. Leur régime est nutritif, car la nourriture pour chien semble être plus nutritive que nombre de nourriture en conserve que l'on peut acheter aujourd'hui. C'est la raison pour laquelle nous recommandons que l'on indique le contenu nutritif de l'alimentation en conserve et emballée, nous permettant de savoir ce que nous consommons.

J'ai pris le temps aujourd'hui de regarder quelques réclames de l'*Ottawa Journal*. A propos du prix des aliments on voit que le mercredi 23 février 1972, le lard en tranche était à 63 cents la livre et hier à 87 cents; le bologna était passé de 39 cents à 59 cents la livre; les pommes de terre sont passées de 34 cents les 10 livres à 67 cents; la farine de 39 cents les 5 livres à 50 cents; le bœuf haché de 69 cents à 85 cents. Et j'ai également remarqué que la tranche de bœuf était passé de 79 à 85 cents, qui représente une augmentation moins importante.

J'ai remarqué que tous les produits qui avaient augmenté appartiennent au régime de base, ce dont nous ne saurions nous passer. Nous assumons donc cette charge supplémentaire des prix.

J'aimerais à présent laisser M<sup>me</sup> Wah-shee dire comment les gens achètent leurs aliments dans le Nord du Canada. J'aimerais ajouter que M<sup>me</sup> Caroline Wah-shee n'existe pas selon vos statistiques; le bureau des statistiques ne tient pas compte des gens des Territoires du Nord-Ouest, du Yukon ou de quiconque vit dans une réserve indienne. Nous prétendons que toutes les statistiques que vous avez utilisées sont complètement fausses et ne reflètent pas ce qui se passe au Canada.

**Mme Caroline Wah-Shee (Membre, Organisation nationale contre la pauvreté):** J'aimerais m'adresser à vous en tant que personne non existante malheureusement. Ces derniers jours je me suis permise de contracter plusieurs communautés des Territoires du Nord-Ouest et du Yukon: je vous dirai ce qui m'a amenée à le faire. Mais j'aimerais vous rappeler que les Territoires du Nord-Ouest comptent une population de 36,000 et que plus de 60 p. 100 de ces gens sont des indigènes, Indiens, Esquimaux ou Métis. Nombre de ces personnes n'ont reçu aucune formation scolaire et sont tout à fait illettrées. Elles ne parlent pas l'anglais, sont incapables de lire les prix et ne comprennent pas les programmes d'information aux consommateurs que l'on trouve dans le sud.

Dans le Nord, nous sommes gênés par les changements saisonniers. Chaque année nous connaissons le gel et le dégel de la rivière Mackenzie, ce qui signifie que tous les produits doivent être expédiés par avion. Certaines communautés en particulier sont affectées uniquement pendant le gel et le dégel; d'autres communautés n'ont aucune voie d'accès et par conséquent tous les produits viennent par avion.

J'ai demandé aux Indigènes du Nord de m'aider à composer un repas—juste un repas en utilisant les produits alimentaires les meilleurs marchés possible, des produits que l'on peut trouver dans chaque communauté bien que, bien sûr, les prix varient.



## [Texte]

The answers I have here in telex and messages from across the North are staggering. In Whitehorse, which has a road, hamburger is 85 cents a pound. In Good Hope, where there is no road, it is \$1.85 a pound. This is not during freeze-up or break-up when prices can jump as much as 50 cents to 75 cents per item. In small communities such as Coppermine, messages coming back were like the following: "We have to pay 27 cents per pound for anything we bring in. If we had a 5,000 foot airstrip we would be paying only 17 cents a pound." And these two costs are not freeze-up and break-up prices.

In the Community of Rae Lakes, 144 air miles from Yellowknife, which recently had a winter road up to an isolated mine slightly to the north, 25 pounds of flour can be purchased wholesale for \$2.36. Yet it is being sold to people there—to people who have no welfare, no employment, who live off the land and therefore have no real money—for \$6.50. So in fact the markup and the cost of flying in the goods is more than the cost of the item itself.

Throughout the communities along the Mackenzie River, most of which do not have roads and are serviced only by airplanes or barges according to the season, people are finding that prices are not marked. I think we know these stores. I have a firm in mind which advertises itself as being 300 years bold two years ago. They must have been pretty bold because they are ripping off, right and left, people who cannot defend themselves, who are not aware that there are price differences not only between their own communities but between communities in the North and in the South. They are also pushing the things with the highest markup and the least nutritional value. Someone on a low or fixed income, or a welfare recipient, cannot possibly manage to pay even for staples at such high prices. And the things that are prominently displayed throughout this renowned store, which is the only store in most settlements, are pop and chips and crabmeat for \$2.50 a can.

The people in these settlements do not really know what to do because they are served by a monopoly. They are into credit half-way through the month. Their cheque is not even lasting for the entire month, no matter where it comes from, make-work projects or low-paid work. They are facing these kinds of problems. Also they are falling prey to such things as no adequate costing. We cannot compare prices, they do not match, even for communities serviced only by air.

On one telex I happened to talk to a particular individual who is a government worker highly subsidized to live in these communities. As a member of the territorial or the federal government he has a \$50,000 Atco home; he has his booze subsidized, all his food subsidized, holidays for himself and his children twice a year and a hefty northern allowance of at least \$1,200 tacked on to his income. In most cases such people occupy positions that probably could be filled by northern people. This particular fellow had the audacity to say to me, "I can go and order my things from Edmonton. I can get them in at much better prices. Why do the silly native people not go and do something like that?" So I asked him how much it cost him to do this sort of thing and he replied, depending on his order, anywhere from \$300 to \$1,200. I asked him if he knew of any native people who have that amount of cash? For that matter, are there many native people in your

## [Interprétation]

Les réponses que j'ai ici sous forme de télex et de messages en provenance du Nord sont pour le moins surprenantes. A Whitehorse, qui bénéficie d'une route, le hamburger vaut 85c. la livre. A Good Hope, où il n'existe aucune route, il est à \$1.85 la livre. Et il ne s'agit pas du gel ou du dégel lorsque les prix peuvent augmenter de 50 à 75c. par article. Dans de petites communautés comme Coppermine, les messages reçus s'énonçaient comme suit: «il nous faut payer 27c. la livre pour tout ce que nous recevons. Si nous disposions d'une piste aérienne de 5,000 pieds nous n'aurions à payer que 17c. la livre». Et ces deux prix ne sont pas les prix de période de gel et de dégel.

Dans la communauté de Rae Lakes, située à 144 milles aériens de Yellowknife, qui jusqu'à récemment disposait d'une route d'hiver jusqu'à une mine isolée située au nord, on peut acheter 25 livres de farine au prix de gros de \$2.36. Pourtant cette farine est vendue à \$6.50 aux habitants sans emplois, qui ne sont pas assistés sociaux et qui vivent en dehors des terres et par conséquent n'ont pas d'argent. Ainsi, en réalité l'accroissement du prix et le coût de transport aérien des produits sont supérieurs au prix des produits eux-mêmes.

Dans toutes les communautés le long du fleuve Mackenzie, qui n'ont pour la plupart aucune route et sont desservies par des avions ou des bateaux selon la saison, les gens voient que les prix ne sont pas augmentés. Je pense que nous connaissons ces magasins. J'ai à l'esprit une maison qui prétend fonctionner depuis 300 ans et qui n'a certainement pas de préjugés car elle dépouille tous les gens, ceux qui ne peuvent se défendre, qui ne savent pas qu'il existe des différences de prix non seulement entre leurs communautés, mais entre celles du nord et du sud. Elles proposent également des articles très chers à la valeur nutritive la plus faible. Une personne qui a un revenu faible ou imposé ou qui bénéficie du bien-être ne peut même pas acheter les produits de base à des prix aussi élevés. Et les produits que l'on trouve à l'étalage de ce magasin rénové qui est le seul dans la plupart des communautés ne sont que du pop corn, des chips et de la viande de crabe à \$2.50 la boîte.

Les habitants de ces communautés ne savent que faire, car ils dépendent d'un monopole. Ils sont endettés la moitié du mois. Leur chèque est tout à fait insuffisant pour le mois complet, qu'il s'agisse d'un chèque pour les travaux d'hiver ou des travaux faiblement rémunérés. Ce sont les problèmes qu'ils connaissent. Ils sont également victimes d'une mauvaise fixation des prix, nous ne pouvons comparer les prix, ils ne correspondent à rien même dans les communautés desservies par les avions.

J'ai également pu m'entretenir avec une personne qui travaille pour le Gouvernement et reçoit des subsides importants pour demeurer dans ces communautés. Membre du gouvernement territorial ou fédéral, il possède une maison Atco de \$50,000, on lui fournit sa boisson, on paie tous ses produits alimentaires, il bénéficie de vacances pour lui-même et ses enfants deux fois par an et d'une jolie allocation de résidence dans le Nord d'au moins \$1,200 ajoutée à son revenu. Dans la plupart des cas, ces personnes occupent des emplois qui pourraient très bien être occupés par les résidents du Nord. Ce personnage en particulier a eu l'audace de me dire: «je peux faire mes commandes à Edmonton et y acheter tout moins cher. Pourquoi ces stupides indigènes ne font-ils pas la même chose?» Je lui ai donc demandé combien il lui en coûtait pour ce faire et il m'a répondu que selon sa commande il s'agissait de \$300 à \$1,200. Je lui ai demandé s'il connais-

## [Text]

community who have jobs?" If they are not receiving any kind of payment like a fixed income they cannot accumulate \$1,200 for an order. If they are forced to take welfare, there is no way they can accumulate that kind of money. They are forced to lead a hand-to-mouth existence and are at the mercy of these kinds of store managers.

• 1130

There is no policing; the stores are filthy. The people, not being able to speak English, have no control over what goods they are able to buy; they have no choice whatsoever. Vermin-infested flour is peddled in communities—we have done tests on these things—and inferior goods are being peddled, like these rusty cans. Last week we had two examples of store owners, again totally unpoliced, actually in front of native people parading the cans and saying, "I would be willing to drink one. I will sell them to you at a sale price." Native people who can barely afford to drink such nutritious things as juice are buying them at half price. As a result we have two children in the hospital this week at Fort Rae.

People said when they gave me this information: Please tell these people that we are facing pressures and our dollar power is literally cut in half compared to purchasers and consumers in other parts of Canada. This is what I have tried to tell you now.

**The Chairman:** Thank you, Mrs. Wah-shee. Our first questioner is Mr. Murta.

**Mr. Murta:** Thank you, Mr. Chairman.

Mrs. Wah-shee, I have enjoyed your presentation very much. In the area of transportation, you cited some pretty high mark-ups. What percentage of that total is actual added cost because they are flying in the product up north? Are the retailers charging all that the traffic will bear? Is the increase that you cited due to the monopolistic situation?

**Mrs. Wah-shee:** Yes. I do not think we have been able to find an actual percentage that they can all agree on. I suspect that, knowing there are high freight rates, they are still charging a very, very high percentage. If I gave you figures and read you items, you will see that there is no similarity whatsoever. There is no specific pattern emerging other than that they will go up. We found in doing studies that in freeze-up and break-up, milk goes from 47 cents to as high as 89 cents in Yellowknife, whereas it is already 89 cents all year round in Inuvik. There are no correlations on which people might have the basis on which to fight. Sam Smith can get away with it in Fort Franklin and Joe Public is ripping-off people in Inuvik. There is not even a correlation of figures that we can get our hands on. Even if you disregard the freight costs, huge amounts of money are being made from people who can least afford to pay. There are incidents of diseases, malnutrition, rickets and poor eyesight among native children; these kinds of things are bearing it out. They are being sold high-priced junk.

**Mr. Murta:** Two of the most natural moves, then, for a government to make would be to subsidize transportation, which you mentioned in your brief, plus a tougher policing policy on the part of the federal government.

## [Interpretation]

sait un indigène qui bénéficiait d'autant d'argent comptant. Combien y a-t-il d'indigènes dans votre communauté qui ont des emplois. S'ils ne bénéficient d'aucun revenu fixe, ils ne peuvent accumuler \$1,200 pour une commande. S'ils sont obligés de dépendre du bien-être, ils leur est impossible d'accumuler cette somme. Leur existence est

fixée d'un mois à l'autre et ils dépendent de ces directeurs de magasins.

Il n'existe aucune politique; ces magasins sont répugnants. Les gens qui ne peuvent parler anglais ne peuvent contrôler les produits qu'ils achètent; ils n'ont aucun choix. Dans ces communautés on expédie la farine infectée de vermines, nous avons vérifié ces choses, et on s'y débarrasse de tous les produits inférieurs telles que des boîtes de conserve rouillées. La semaine passée nous avons eu deux exemples de propriétaires de magasins, qui ne sont pas contrôlés, et qui faisaient la publicité de ces boîtes aux indigènes en disant: «Je serais prêt à en boire une, je vous la vendrai à un prix meilleur marché». Les indigènes qui ont à peine l'occasion de consommer des choses aussi nutritives que les jus de fruits, les achètent à moitié prix. La conséquence est que deux enfants se trouvent à l'hôpital de Fort Rae cette semaine.

Lorsque les gens m'ont rapporté ce fait ils m'ont demandé de vous dire qu'ils connaissaient des pressions et que leur dollar était littéralement coupé en deux par rapport à celui des acheteurs et des consommateurs des autres régions du Canada. C'est ce que j'ai cherché à vous dire.

**Le président:** Je vous remercie madame Wah-shee. M. Murta est le premier à poser des questions.

**M. Murta:** Je vous remercie, monsieur le président.

Madame Wah-shee, j'ai apprécié votre présentation. Dans le domaine des transports, vous avez cité des augmentations de prix très importantes. Quel pourcentage du prix total représente le transport par avion? Les détaillants font-ils payer tout ce que le transport comprend? L'augmentation que vous avez citée est-elle due à la situation de monopole?

**Mme Wah-Shee:** Oui. Je ne pense pas que nous ayons pu trouver un pourcentage qui nous satisfasse tous. Sachant qu'il existe des taux de transport élevé, je crois qu'ils imposent un pourcentage très important. Si je vous citais des chiffres et des articles vous verriez qu'il n'existe aucune similitude. Il n'existe aucun cadre spécifique sinon celui de la hausse. Une étude nous a montré que pendant les périodes de gel et dégel, le lait passe de 47¢ à 89¢. à Yellowknife. alors qu'il est à 89¢ toute l'année à Inuvik. Il n'existe aucune corrélation qui permette d'entamer des procédures. Sam Smith peut très bien le vendre à Fort Franklin et Joe Public vole les gens à Inuvik. Il n'existe aucune corrélation de chiffres qui soit disponible. Même si vous laissez de côté le coût des transports, il est possible de réaliser d'énormes bénéfices à partir des gens qui peuvent payer. Nous avons des exemples de maladies, de malnutritions, de rachitismes et de troubles de la vue parmi les enfants indigènes; ce sont là des confirmations. On vend des produits défectueux à des prix élevés.

**M. Murta:** Les deux mesures les plus logiques qui s'imposent au gouvernement seraient de subventionner les transports, dont vous avez parlé dans votre mémoire, et d'imposer une politique des prix plus rigoureuse de la part du gouvernement fédéral.



[Texte]

**Mrs. Wah-Shee:** Yes, these are things that I would suggest very strongly.

**Mr. Murta:** I see, fine. You talk about the quality of the food that our low-income people eat, the bottom third on the income scale. What is the quality of the food that these people are eating?

**Mrs. Hartling:** In general, the quality is poor; you have to shop around. You find a cheaper quality of food.

**Mr. Murta:** Poor in nutrition?

**Mrs. Hartling:** Yes. We find that the stores in the core areas, for example, Montreal, carry poorer quality in things like produce. They are actually of poorer quality than you will find in suburban areas. You do not even have the choice of quality.

• 1135

In general, the people have to shop for quantity, not quality; they have to sacrifice quality.

**Mr. Murta:** For clarification, talking about the bottom one-third you have mentioned, what figure in terms of dollars and cents are you talking about? You are talking about welfare recipients, but how far above that are you representing, so that I can get a picture of exactly what group you are representing.

**Mrs. Hartling:** Using the Economic Council's standard, 65 per cent of the people who are considered below the poverty line are employed. They are not on welfare, they are not unemployed and they are not pensioners.

**The Chairman:** I think Mr. Murta was asking if you had a specific figure.

**Mrs. Hartling:** We are using the Economic Council's standard.

**Mr. Murta:** Is that accurate?

**Mrs. Hartling:** No. It cannot possibly be accurate if you have left out the Territories and the reserves, as though people there were not people. This figure would change considerably.

**Mr. Murta:** Then, you are representing a group that consists basically of minimum-wage people, depending on what the minimum wage is across the country, I suppose. I see.

Do you believe that there should be, at the present time, a freeze on food prices at the retail level? I am saying this because in your brief at various points you seem to be in agreement or sympathy with the agricultural producers. I suppose a good many of them would be included in your group if we were to go into the rural areas, because their income has been \$3,000 or \$4,000. Do you see this as a solution at the present time? This is something that our Committee has to keep in mind.

**Mrs. Hartling:** We feel that there have to be price controls, that there is just no other answer.

**Mr. Murta:** Wage and price controls?

**Mrs. Hartling:** Wage and price controls. The gap between the people on fixed incomes and minimum wages and others is growing larger every day. We definitely advocate price controls.

I might add that in the appendix, we took Mr. Whelan's graph that he presented to you the other day and we projected it taking the figures from the Toronto newspa-

[Interprétation]

**Mme Wah-Shee:** Oui, ce sont les choses que je recommanderais avant tout.

**M. Murta:** Je vois. Vous parlez de la qualité des aliments consommés par les gens à faible revenu, le troisième tiers dans l'échelle des salaires. Quelle est la qualité des aliments que ces gens consomment?

**Mme Hartling:** En général, la qualité est inférieure; il suffit de faire le tour des magasins. La qualité y est inférieure.

**M. Murta:** De faible valeur nutritive?

**Mme Hartling:** Oui. Nous savons que les magasins dans des régions telles que dans Montréal vendent des produits de faible qualité. La qualité y est inférieure à celle des produits que l'on trouve dans les régions suburbaines, et nous n'avons pas le choix de la qualité.

En général, les gens doivent rechercher la quantité plutôt que la qualité; ils doivent sacrifier la qualité.

**M. Murta:** Afin d'éclaircir un point, que représente en dollars le tiers inférieur dont vous avez parlé? Vous parlez de prestataires de bien-être mais, au-dessus de cette catégorie, combien de personnes représentez-vous; je vous demande cela afin de savoir précisément quel groupe vous représentez.

**Mme Hartling:** En se basant sur les normes du Conseil économique, soit 65 p. 100 des gens sont considérés comme appartenant au groupe des pauvres ont un emploi. Ils ne reçoivent pas de prestations de bien-être, ils ne sont pas chômeurs et ne sont pas à la retraite.

**Le président:** Je pense que M. Murta vous demandait si vous aviez un chiffre précis.

**Mme Hartling:** Nous nous basons sur la définition donnée par le Conseil économique.

**M. Murta:** Est-elle précise?

**Mme Hartling:** Non. Il n'est pas possible qu'elle le soit si on ne tient pas compte des territoires et des réserves, comme si leurs habitants n'étaient pas des hommes. Ceci changerait considérablement nos chiffres.

**M. Murta:** Donc vous représentez un groupe composé essentiellement de travailleurs ayant des salaires minimaux, salaires minimaux qui peuvent varier dans les différentes parties du pays.

Pensez-vous qu'il devrait y avoir actuellement un gel des prix des produits alimentaires au niveau de détail? Je vous demande cela car dans votre mémoire, à plusieurs reprises, vous semblez être d'accord avec les producteurs agricoles, ou tout au moins les prendre en sympathie. Je suppose qu'un grand nombre d'entre eux feraient partie de votre groupe si nous devions inclure les routes rurales, car leur revenu se fixe aux environs de 3 ou 4,000 dollars. Pensez-vous que ceci soit une solution à l'heure actuelle? C'est une question que notre comité doit se poser.

**Mme Hartling:** Nous pensons qu'il devrait y avoir un contrôle des prix qu'il n'y a pas d'autre solution.

**M. Murta:** Un contrôle des salaires et des prix?

**Mme Hartling:** Oui. Le fossé qui sépare les gens ayant des revenus fixes et des salaires minimaux des autres s'élargit de jour en jour. Nous recommandons donc que, sans aucun doute, un contrôle des prix.

Je pourrais ajouter que dans l'appendice nous avons utilisé le graphique que vous a présenté M. Whelan l'autre jour et que nous l'avons complété en prenant les chiffres

[Text]

per to show you where beef has gone now. We had to add a piece of paper to be able to draw the graph high enough.

We found that food prices are just skyrocketing. They are afraid that you are going to institute price controls. I feel that if you do not act quickly you are going to have people starving to death in the streets because they simply will not be able to afford anything anymore. Prices are going up. In the last two months, with items that you are not dealing with, what I have been buying in the stores has been costing me 15 or 20 per cent more than it did in December. As far as beef is concerned, forget it. I gave it up.

**Mr. Murta:** This is my last question. It seems that either food costs have to stop or wages have to go up. This is really the problem.

I suppose you people represent the majority of the people being hit at the present time. I could be wrong, but I think I am at least in the ball park.

If you end up with price and wage control as such, do you not freeze things at the present time just the way they are? In effect, you have either got to bring the price of food down or bring wages up or else try to work a saw-off with both, and price and wage control will, in effect, just hold the line at what we are doing.

**Mrs. Hartling:** In our brief we recommended that this committee that would initiate controls would also have to study that and bring the levels closer, to adjust the levels and not just freeze them where they are.

**Mr. Murta:** Try to bring everything more into line with the present situation?

**The Chairman:** Thank you, Mr. Murta. Mr. Roy.

**M. Roy (Laval):** Merci, monsieur le président, vous avez mentionné tantôt que lors d'une enquête, je pense, dans certains magasins de Montréal, vous ne pouviez trouver la qualité.

• 1140

Est-ce que vous laissez sous-entendre que ces produits n'auraient pas été soumis aux normes d'inspection ou de classification établies par le ministère de l'Agriculture ou le bureau d'hygiène et de santé de la ville de Montréal?

**Mrs. Hartling:** I would assume they had been submitted to these standards, but we have not investigated that. I might add that we have very few resources and we mostly operate on foot power. We have not been able to investigate whether they have gone through those checks, but I will give you as an example, a shipment of lettuce. Some of those heads after they have been shipped into the country get pretty dog-eared and those are the ones that will wind up in the core areas. You will get produce that has been kicked around in transit. Probably after inspection it was in good condition before it finally reached the store.

[Interpretation]

donnés par le journal de Toronto afin de vous indiquer l'évolution du prix du bœuf. Nous avons dû y ajouter une feuille afin de pouvoir tracer une courbe suffisamment haute.

Nous avons constaté que les prix des produits alimentaires atteignent des niveaux faramineux. Les producteurs ont peur que vous décidiez d'instaurer un contrôle des prix. Je crois que si vous n'agissez pas rapidement, des gens seront bientôt affamés car tout sera trop cher pour eux. Les prix ne cessent d'augmenter. Ces deux derniers mois pour des articles que vous n'examinez pas, ce que j'ai acheté dans les magasins m'a coûté 15 à 20 p. 100 de plus qu'en décembre. En ce qui concerne le bœuf, mieux vaut ne pas en parler. Je vais abandonner.

**M. Murta:** Voici ma dernière question. Il semble que soit que les prix alimentaires doivent cesser d'augmenter ou se stabiliser ou soit que les salaires devront augmenter. C'est là le problème.

Je suppose que vous représentez la majorité des gens qui sont actuellement affectés par ces questions. Je pourrais me tromper mais je pense que je suis également touché par cela.

Si l'on en arrive à un contrôle des salaires et des prix, cela ne revient-il pas à opérer un gel au niveau actuel? En fait, il faut soit abaisser les prix des produits alimentaires soit augmenter les salaires ou tenter d'opérer sur les deux. Cependant un contrôle des salaires et des prix signifiera en pratique, que l'on se fixe à la situation actuelle.

**Mme Hartling:** Dans notre mémoire, nous avons recommandé que le comité qui devrait décider de l'instauration des contrôles, devrait également étudier cette question afin de rapprocher ces deux notions, d'en ajuster les deux niveaux et non pas simplement de geler la situation dans son état actuel.

**M. Murta:** Il faudrait essayer de ramener toujours un peu plus en accord avec la situation présente?

**Le président:** Merci, monsieur Murta. Monsieur Roy.

**Mr. Roy (Laval):** Thank you, Mr. Chairman. You mentioned a while ago that during a survey in some Montreal shops, I believe, you could not find any quality products.

Would you imply by that that those products do not meet the standards nor the classifications established by the

Agriculture Department or by the Health office of Montreal?

**Mme Martling:** Je suppose qu'ils ont été soumis à ces normes, mais nous ne l'avons pas vérifié. Je pourrais ajouter que nos ressources sont très limitées et que nous devons faire essentiellement tout notre travail à pied. Nous n'avons pu vérifier si ces produits avaient été soumis à ces contrôles, mais, comme exemple, je vous parlerai d'un chargement de laitues. Après avoir été transportées dans le pays, certaines des têtes sont assez endommagées et c'est ce qui se trouvera dans certains centres. Ce sont des produits qui sont souvent manipulés en transit. Il est probable qu'après l'inspection, ils étaient en bonne condition, juste avant l'arrivée au magasin.



[Texte]

**M. Roy (Laval):** Est-ce que vous avez d'autres exemples?

**Mrs. Hartling:** Produce are most perishable ones and are the ones where we find the most glaring examples, I think.

**Mr. Roy (Laval):** On page 4 you mention, and I quote:

The City of Montreal conducted a health survey in the low-income primary school areas (3,500 children) in July 1971. One-half of the pupils were found to be below the standard health norm, and about 10 per cent required hospitalization.

I would like to have some more comments on this. Did you make a specific recommendation after this survey had been made?

**Mrs. Hartling:** This survey was conducted in conjunction with the Montreal Diet Dispensary. I am not a nutritionist, I am not an expert, but I feel that this Committee really should invite the Montreal Diet Dispensary to come and comment on their study, particularly since it is unique in Canada. There is just no other place like it where you can get that kind of information. I feel that it would have a great bearing on this Committee's findings.

**M. Roy (Laval):** Est-ce que vous communiquez avec le ministère de la Consommation et des Corporations? Quelles sont vos relations avec ce ministère qui a été créé depuis, je pense, deux ans justement pour assurer la protection du consommateur? Est-ce que vous avez soumis des cas précis au ministère de la Consommation et des Corporations? Des cas que vous avez rencontrés soit dans les Territoires du Nord-Ouest ou des cas comme ceux que vous avez soulignés à Montréal? Est-ce que vous les avez communiqués au ministère et quelles sont vos relations avec le ministère?

**Mrs. Hartling:** I have, but not on food, communicated with the department and received some co-operation. However, I would like to point out that our organization has been in the formative stages for the last two years and, as an organization, we have not. I would assume that our affiliate organizations have made presentations, but I do not have any documentation on this at the present time.

**Mr. Roy (Laval):** Do you not think it would be useful for the people whom you represent if you were to have more communication with this department?

**Mrs. Hartling:** Yes.

**Mr. Roy (Laval):** I have another question. Are you aware of the different publications from different departments to inform the people of the nutritional value of different meats? I remember a very well done brochure on meats by the Department of Agriculture to inform the consumer of the different prices, the cost per unit, the cost per protein and the cost per serving. I think this kind of information would be useful for the people whom you represent. Have you asked for this kind of literature or pamphlet?

**Mrs. Hartling:** Yes, the only thing with literature of this type is that when I go to buy a can of something on the shelf I do not know what is in it to begin with, for example, prepackaged foods or precooked foods such as spaghetti and meat sauce. I do not know the contents of that and I cannot determine the nutritional value by looking at it or by looking at something that is put out by the Department

[Interprétation]

**Mr. Roy (Laval):** Do you have any other examples?

**Mme Hartling:** C'est pour les produits les plus périssables que nous pourrions trouver les exemples les plus flagrants.

**M. Roy (Laval):** A la page 4 de votre mémoire, vous dites:

La Ville de Montréal a effectué une enquête sanitaire, en juillet 1971, dans les écoles primaires des zones à faibles revenus (3,500 enfants). La moitié des élèves ne satisfaisaient aux normes de santé et environ 10 p. 100 auraient dû être hospitalisés.

J'aimerais avoir des détails à ce sujet. Avez-vous fait une recommandation précise après cette enquête?

**Mme Hartling:** Cette enquête a été effectuée en collaboration avec le dispensaire de Montréal sur les questions de nutrition. Je ne suis pas spécialiste dans ce domaine, mais je pense que le Comité devrait demander à ce dispensaire de venir témoigner et expliquer ses travaux, puisque ce sont les seuls au Canada. Il n'y a aucun endroit où l'on peut obtenir ce genre de renseignement. Je pense que ceci aurait une grande importance sur les résultats des travaux du Comité.

**Mr. Roy (Laval):** Do you communicate with the Consumers and Corporate Affairs Department? What is your relationship with that department, which I believe, has been created two years ago to ensure that consumers are protected? Have you given them definite cases? Cases you will have found either in the Northwest territories or cases like the one you have told us about in Montreal? Have you informed the Department of that and what is your relationship with them?

**Mme Hartling:** J'ai communiqué avec ce ministère, mais pas pour des problèmes alimentaires, et j'en ai reçu une certaine collaboration. Cependant, j'aimerais faire remarquer que notre organisme est en formation depuis deux ans et, qu'en tant que tel, il n'a pas pris contact avec ce ministère. Je suppose que nos organisations affiliées l'ont fait, mais je n'ai rien qui puisse le prouver à l'heure actuelle.

**M. Roy (Laval):** Ne pensez-vous pas qu'il serait utile, pour les gens que vous représentez, de développer vos communications avec ce ministère?

**Mme Hartling:** Si.

**M. Roy (Laval):** J'ai une autre question. Connaissez-vous les différentes publications des ministères, destinées à informer la population sur la valeur nutritive des différentes viandes? Je me souviens d'une excellente brochure sur les viandes, réalisée par le ministère de l'Agriculture, afin d'informer les consommateurs sur les prix, les coûts unitaires, les coûts en fonction de la valeur protéinique et les coûts par personne. Je pense que ce genre de renseignement serait très utile pour les gens que vous représentez. Avez-vous demandé des brochures ou publications de ce genre?

**Mme Hartling:** Oui, mais le seul problème avec ce genre de publication, c'est que, lorsque je vais acheter une boîte de quelque chose, je ne sais même pas ce qui se trouve dedans. C'est le cas, par exemple, pour les aliments préemballés ou précuits, comme les spaghetti ou les sauces à la viande. Je ne connais pas les contenus des boîtes et je ne peux donc pas déterminer leur valeur nutritive en les

## [Text]

of Agriculture. It just does not give this kind of indication. I feel that that could be printed on the label.

• 1145

**Mr. Roy (Laval):** You mentioned canned food, but I think with different pieces of meat the nutritional value could be better depending on the price. The information in these brochures illustrates exactly the cost per pound of the nutritional value. You mentioned in your brief the lack of knowledge on nutritional value. If I may make a suggestion to you it is to provide more useful literature of this kind in brochures.

**Mrs. Hartling:** Perhaps Caroline would like to remark on the usefulness of some of the information.

**Mr. Roy (Laval):** This is my last question, Mr. Chairman.

**The Chairman:** I think Mrs. Wah-shee had a comment to make.

**Mrs. Wah-Shee:** As I mentioned when I first addressed you, we had ruled out a great population in Canada that happens to cover one-third of Canada in terms of space and resources. In fact, these people are not able to use the information because they are where they are and they only speak their respective dialects. Native organizations even offer to come forth and produce; community health workers get information in native languages to these people of this type which, I agree, might be useful. In fact, we have gotten nowhere. People exist in a vacuum and are not able to communicate with anyone who is not within a 50-mile range of where they live, because they speak a specific dialect. You could pile it on a desk and they would never be able to look at it; their native languages are some of the few Indian languages in Canada which are not written languages.

**The Chairman:** Mr. Roy, you said you had one more question.

**M. Roy (Laval):** Pensez-vous qu'il existe une relation entre la malnutrition et le revenu des familles?

**Mrs. Hartling:** There is a certain relationship. Malnutrition can exist at all income levels. Not eating the proper foods and not knowing the type of foods that you should eat, I believe, stems from ignorance. The economic factor that prevents you from buying nutritious food and having a proper diet exists at the poverty level in addition to the lack of knowledge. It particularly occurs in a family where the woman is pregnant. When a woman is pregnant she requires extra nutrients in her diet; but in a family on a low income, everything you eat goes into the same pot and the pregnant woman is more likely to give it to her children than to take it herself.

**The Chairman:** Mr. Danforth you are on the five-minute tick now.

## [Interpretation]

regardant ou en regardant une brochure publiée par le ministère de l'Agriculture. Ce genre de renseignement n'y

figure pas. Je pense que ceci devrait être imprimé sur l'étiquette.

**M. Roy (Laval):** Vous avez parlé des aliments en boîtes, mais je pense qu'avec les viandes, la valeur nutritive pourrait être mieux évaluée par rapport au prix. Les renseignements figurant dans ces brochures indiquent exactement les coûts par livre, selon la valeur nutritive. Vous avez signalé dans votre mémoire le manque de connaissance sur la valeur nutritive. Si je puis vous faire une suggestion, c'est de fournir des renseignements de ce genre, qui sont plus utiles dans des brochures.

**Mme Hartling:** Peut-être Caroline aurait-elle quelque chose à nous dire au sujet de l'utilité de certains de ces renseignements.

**M. Roy (Laval):** J'aurais une dernière question, monsieur le président.

**Le président:** Je pense que M<sup>me</sup> Wah-shee a un commentaire à faire.

**Mme Wash-shee:** Comme je l'ai mentionné la première fois, nous avons mis de côté une grande partie de la population canadienne, représentant en fait un tiers de la nation en termes de surface et de ressource. En fait, ces gens sont incapables d'utiliser ce genre de renseignement du fait de leur éloignement et du fait qu'ils ne parlent que leurs dialectes respectifs. Les organisations d'indigènes ont même offert de les aider, les travailleurs sociaux des communautés obtiennent des renseignements dans la langue des indigènes et les leur transmettent ce qui, je pense, peut leur être utile. Cependant, nous ne sommes parvenus à rien. Ces gens existent dans un vide, et sont incapables de communiquer avec qui que ce soit qui ne se trouve pas dans un rayon de 50 milles de leurs lieux d'habitations car ils parlent un dialecte particulier. Vous pourriez leur mettre toutes ces brochures sous le nez ils seraient incapables de les lire car leurs langues indigènes sont parmi les quelques langues indiennes du Canada qui ne sont pas écrites.

**Le président:** Monsieur Roy, vous avez dit que vous aviez une autre question.

**Mr. Roy (Laval):** Do you think there is a relationship between bad nutrition and family income?

**Mme Hartling:** Il y a un certain rapport. On peut trouver des cas de malnutrition à tout niveau de revenu. Je pense que le fait de ne pas manger d'aliments appropriés et de ne pas savoir quels aliments il faudrait manger, constitue un problème d'ignorance. Le facteur économique qui empêche certaines personnes d'acheter des aliments nutritifs et d'avoir une alimentation équilibrée s'ajoute, pour les pauvres, à l'ignorance. On le rencontre spécialement lorsque la mère de famille est enceinte. Lorsqu'elle est enceinte, elle a besoin de composants nutritifs supplémentaires mais, dans une famille à faible revenu, tout ce que l'on mange va dans la même marmite et la femme enceinte aura plus tendance à donner cela à ses enfants qu'à le manger elle-même.

**Le président:** Monsieur Danforth, vous avez cinq minutes.



[Texte]

**Mr. Danforth:** Mr. Chairman, I was very interested in this presentation this morning and would like to elicit a little more in-depth information. You presented facts and figures on the fact that the food prices being as they are, and this is your contention, has made it impossible for a large group of people to obtain a necessary diet either through lack of choice or a lack of food. How much of this is due to the price factor? How much is due to the purchasing habits of the class of people that you represent? Have you any comparative figures when prices were lower in Canada. How much more is this nutritional factor a factor now than it was when the prices were comparable?

**Mrs. Hartling:** I do not have any statistics to offer you. We are not a statistics-gathering organization. We do not have the facilities to be able to do this. I would suggest that you, perhaps with all the facilities of the federal government, would be able to get this information. It has considerably increased recently. I have seven children and we have no money for emergencies. When an emergency arises in the family such as an illness, and it most often happens in the winter time, you have nothing set aside. The only flexible item that you have in your budget is your food; that is the only thing you can take from, so you do without.

• 1150

**Mr. Danforth:** I can appreciate that. I have another question to ask and I have a purpose for it, Mr. Chairman. The thing that always concerns me as a primary producer of food is the fact in many instances I cannot get my food or my production to the people who wish it. Experience has shown that farm markets in most of the cities now have disappeared because of lack of potential customers. In most instances the food is presented, not in a processed form like you would buy in a supermarket, but more in a semiprocessed form. In your opinion, if it were possible to reintroduce this type of market through the whole gamut of primary production in Canada, would the group that you represent take advantage of this? Would you go eight blocks or ten blocks to get two heads of cabbage for the price of one?

**Mrs. Hartling:** Yes, you would go eight blocks or ten blocks. That is one of the difficulties; there are places where you can buy cheaper, but if you do not have the price of transportation it prohibits you from getting there. If such a market could be located at least close to or in a low-income section, it would certainly be used. It is very difficult for them to travel any great distance. Our transportation systems are not the best in the world, not in every city in Canada anyway, but I would very much endorse such a thing. I felt very frustrated, particularly last summer when the Okanagan apple growers had to dump mountains of apples because they did not get the proper price for them. I would have paid their price . . .

**Mr. Whittaker:** . . . a question of privilege.

**The Chairman:** I thought you would have something to say, Mr. Whittaker. He is an Okanagan apple grower. I think we can allow you a couple of minutes on that, Mr. Whittaker.

[Interprétation]

**M. Danforth:** Monsieur le président, j'ai trouvé le témoignage de ce matin très intéressant et j'aimerais obtenir quelques renseignements un peu plus détaillés. Vous avez présenté des faits et des chiffres concernant le fait que le prix des produits alimentaires, dans l'état actuel, font qu'un secteur important de la population ne peut obtenir une alimentation qui lui est nécessaire, soit par manque de choix, soit par manque d'aliments; c'est du moins ce que vous prétendez. En quelle partie cela est-il dû au facteur prix? En quoi cela est-il dû aux habitudes alimentaires de la classe de gens que vous représentez? Avez-vous des chiffres qui vous permettraient de comparer la situation avec une époque où les prix étaient plus simples? Dans quelle mesure ce facteur nutritif est-il plus important maintenant que lorsque les prix étaient comparables?

**Mme Hartling:** Je n'ai pas de statistiques à vous offrir. Nous ne sommes pas un organisme chargé de rassembler des statistiques. Nous n'avons pas les moyens de le faire. Cependant, je pense qu'avec tous les moyens dont dispose le gouvernement fédéral, vous devriez être en mesure de fournir ces renseignements. Dans mon cas personnel, j'ai sept enfants et je n'ai pas d'argent pour faire face aux situations d'urgence. Parce qu'une telle situation arrive, comme lorsque quelqu'un est malade, ce qui se produit le plus souvent en hiver, il n'y a pas d'argent pour faire face à cette situation. Le seul élément du budget sur lequel on

peut opérer des restrictions est constitué par l'alimentation; c'est la seule chose sur laquelle on peut prendre, donc on s'en passe.

**M. Danforth:** Je comprends. Je veux poser une autre question monsieur le président et pour cause. Ce qui ne cesse de m'inquiéter en tant que producteur primaire de denrées alimentaires c'est que très souvent il m'est impossible d'acheminer mes denrées ou mes produits aux gens qui en veulent. L'expérience enseigne que dans la plupart des villes les marchés agricoles n'existent plus à cause du manque de consommateurs éventuels. La plupart du temps, les denrées ne sont pas présentées sous forme de produits conditionnés en vente dans les supermarchés, mais bien sous forme semi-transformée. Or s'il était possible de remettre sur pied ce genre de marché pour tous les produits primaires au Canada le groupe que vous représentez tirerait-il partie de cette initiative? Seriez-vous disposé à parcourir 8 ou 10 pâtés de maison pour acheter deux têtes de chou au prix d'une?

**Mme Hartling:** Oui, nous parcourions cette distance. Voilà bien une des difficultés qui se présente; il existe des endroits où l'on peut acheter à meilleur compte, mais les frais de transport supplémentaire vous empêchent de vous y rendre. Si un marché de ce genre était situé près d'un secteur à faible revenu, voir dans ce secteur même, on s'en servirait certainement. Il est très pénible pour ces gens de parcourir une grande distance. Nos systèmes de transport ne sont pas les meilleurs au monde, du moins certes pas dans toutes les villes du Canada, mais j'approuverais certainement un tel projet. L'été dernier j'ai été bien frustrée quand les cultivateurs de pommes au Canada ont dû jeter des montagnes de pommes parce qu'ils ne pouvaient pas les vendre à un prix raisonnable. J'aurais bien payé leur prix . . .

**M. Whittaker:** . . . une question de privilège.

**Le président:** Je croyais que vous aviez quelque chose à dire monsieur Whittaker. En tant que cultivateur de pommes de la vallée d'Okanagan je vais lui permettre de parler quelques instants.

[Text]

**Mr. Whittaker:** I would like to ask the good lady the instance when this happened. It is my experience in the Okanagan Valley that we have never dumped many apples, and no mountains. I will argue that with you also, Mrs. . .

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** I have seen them.

**Mr. Whittaker:** No, you have not.

**Mrs. Hartling:** It was reported in the *Vancouver Sun*.

**Mr. Whittaker:** Oh, now you are talking about pears.

**Mrs. Hartling:** Apples or pears, I still would have paid the price.

**Mr. Whittaker:** I do not think you would. We argued this point and the determination was that it would not have been good for your people had we given them to you. That is a fact; and it was not mountains.

**The Chairman:** Mr. Whittaker has had his moment of defence, if you will. Mr. Danforth. I will not take this off your time.

**Mr. Danforth:** Thank you, Mr. Chairman. I am very much concerned over the allegation made in this brief, and this is just a somewhat different attack. May I ask why you seem to have an antagonistic approach to bulk buying by supermarkets? As a producer I can give you many reasons why I do not favour bulk buying. Why would you be against bulk buying by a company of say, 400,000 cases of canned tomatoes? Normally under those circumstances you would be provided with a lower-priced product than you would otherwise. Why would you object to this?

**Mrs. Hartling:** I find the contrary to be true. I have had some experience as a member of a board of directors of a direct charge co-operative and we had considerable experience in this area of being unable to buy from our own wholesaler at those prices, the principle of a direct charge co-operative being non-profit. You sell at wholesale prices, plus your overhead cost. We tried to reduce this cost in every way we could but found that the price that they charged only permitted them to increase their profits. That reduction was not passed on to the consumer at all. In the case of consumers being allowed this kind of buying, as I said, it is discriminating against people who cannot afford it.

**Mr. Danforth:** I have another line of questioning, Mr. Chairman. I note considerable antagonism towards the supermarkets, their methods of marketing and the psychology they apply in the various stores to influence buyers to certain trends of buying. Do you find the corner grocery store does not indulge in this type of salesmanship?

• 1155

**Mrs. Hartling:** It indulges in a different type, one which we object to, too, but I can perhaps understand some of the reasons why. Generally they tie their buyers into credit buying. That, very often, is the way people on fixed incomes wind up buying. They are paying for last month's groceries this month and they cannot get out of it either. It is a vicious circle.

[Interpretation]

**M. Whittaker:** J'aimerais demander à la bonne dame de nous raconter un peu quand cela s'est passé. Je sais certainement que dans la vallée d'Okanagan nous ne nous sommes jamais débarrassés d'un grand nombre de pommes et certainement pas de montagnes de produit. Je vais donc argumenter avec vous aussi, madame . . .

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Je les ai vues.

**M. Whittaker:** Non, ce n'est pas vrai.

**Mme Hartling:** Cet incident a été reporté dans le *Vancouver Sun*.

**M. Whittaker:** Mais non, vous parlez des pêches!

**Mme Hartling:** Pommes ou pêches, j'aurais quand même payé le prix.

**M. Whittaker:** Je ne crois pas. Nous avons discuté de ce point et nous en avons conclu que nous aurions porté préjudice à vos gens si nous vous avions accordé ce prix. C'est un fait; et il ne s'agissait pas de montagnes.

**Le président:** M. Whittaker a pu se défendre. Monsieur Danforth, je ne réduirai pas votre temps de parole.

**M. Danforth:** Je vous remercie, monsieur le président. Je suis tourmenté par l'allégation qui a été faite dans ce mémoire et qui représente simplement une autre forme d'attaque. Pourriez-vous me dire pourquoi vous semblez être opposée à l'achat en gros dans les supermarchés? En tant que producteur, j'ai de nombreuses raisons qui m'empêchent de favoriser l'achat en gros. Pourquoi vous opposez-vous à ce qu'une société achète en vrac 400,000 caisses de tomates en conserve? Normalement, dans ces circonstances on vous fournirait un produit à meilleur prix. Pourquoi vous y opposez-vous?

**Mme Hartling:** Il appert que c'est le contraire qui est vrai. En tant que membre d'un conseil d'administration d'une coopérative de vente aux prix du gros, nous avons été très longtemps empêchés d'acheter de nos propres grossistes à ces prix étant donné que le principe d'une coopérative de vente au prix du gros est non lucratif. Vous vendez au prix du gros auquel vous rajoutez les faux frais. Nous avons tout fait pour réduire le coût, mais nous nous sommes rendus compte que le prix exigé leur permettait d'augmenter leur profit. Cette réduction ne touchait aucunement le consommateur. Pour ce qui est des consommateurs qui ont le droit d'acheter à ce prix, je soutiens que c'est d'être injuste envers ceux qui ne peuvent pas se le permettre.

**M. Danforth:** Je voudrais poursuivre dans une autre veine, monsieur le président. Je constate un profond antagonisme envers les supermarchés, leurs méthodes de mise en marché et les méthodes psychologiques dont ils se servent pour influencer les acheteurs à opter pour certaines tendances d'achat. Les épiceries du coin penchent-elles pour ce genre de vente?

**Mme Hartling:** L'épicerie du coin se livre à un art de vendre d'un type différent auquel je m'oppose, mais dont les raisons ne m'échappent peut-être pas. De façon générale, l'épicerie du coin lie les mains des acheteurs en leur vendant à crédit. C'est très souvent le mode d'achat des employés à revenu fixe. Ce mois-ci ils paient encore l'épicerie du mois dernier et ne peuvent pas sortir de ce cercle vicieux.



## [Texte]

**Mr. Danforth:** Has it been your experience that the prices in the corner groceries are lower than those in supermarkets? Your whole contention, as I understand it, or one of your contentions is that you believe the supermarkets are taking excess profits. How are the prices in the supermarkets compared to the corner groceries? Do the corner groceries furnish the foods any cheaper?

**Mrs. Hartling:** No, their prices are generally higher. They do not have the kind of selection you can have in a supermarket. However, I do not particularly care to have the kind of selection you have in a supermarket. Recently I read in the paper where I have insisted on their being 19 different grades of hamburger and, therefore, that is why I am paying more for it, but I did not ask for 19 grades of hamburger.

**Mr. Danforth:** If I might follow this line of questioning, certainly the corner grocery stores cannot be considered to be part of a monolithic food chain or one of the large corporate price fixing establishments about which you are concerned. Why would you say then that the corner grocery store was no competition?

**Mrs. Hartling:** I said competition of that type. You see more and more of the average corner grocery store going out of business every day.

**Mr. Danforth:** Is it because he cannot buy in this large quantity of which you speak?

**Mrs. Hartling:** That is right.

**Mr. Danforth:** In other words, he cannot buy . . .

**Mrs. Hartling:** He cannot buy at the same prices as the supermarket and, therefore, he cannot pass on any savings either. He is merely there as a convenience. The other thing that I notice is that he has to work 14 to 16 hours a day to make a dollar. He is open when supermarkets are not and so you go to the corner store for what you forgot earlier in the day.

**Mr. Danforth:** Is there no steady trend of buying at these stores? For example, you as a housewife would not have a steady trend of buying at a corner grocery as you would at a supermarket to which you object.

**Mrs. Hartling:** Not if I can avoid it, but there are times when I cannot avoid it.

**Mr. Danforth:** Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Mr. Fox.

**M. Fox:** Merci, monsieur le président. J'ai écouté votre présentation avec beaucoup d'intérêt. Maintenant j'aimerais vous poser une question sur le troisième paragraphe de la page 2 où vous semblez dire que c'est l'intermédiaire qui retire des profits indus dans la commercialisation des aliments. J'ai écouté avec beaucoup d'intérêt ce que votre collègue du Nord nous a dit pour étoffer cette affirmation-là, et je me demande si vous aviez d'autres commentaires à faire là-dessus pour étoffer le commentaire qui concerne la commercialisation des aliments en général au Canada.

## [Interprétation]

**M. Danforth:** Croyez-vous que les prix des épicerie du coin sont inférieurs à ceux des supermarchés? Votre hypothèse, si j'ai bien compris, ou l'une de vos hypothèses est que les supermarchés accusent des profits excessifs. Peut-on comparer les prix des supermarchés à ceux des épicerie du coin? Les épicerie du coin vendent-elles les denrées alimentaires à meilleur compte?

**Mme Hartling:** Non, leurs prix sont généralement plus élevés. En outre, l'épicerie du coin n'offre pas le choix que vous avez dans un supermarché. Toutefois, cette variété que l'on trouve dans les supermarchés ne m'intéresse guère. Récemment, j'ai lu dans le journal que le fait d'insister pour avoir un choix de 19 catégories de hamburger me coûte plus cher mais il demeure que je n'ai pas demandé ces 19 catégories de hamburger.

**M. Danforth:** Permettez-moi de poursuivre dans le même sens et de dire que l'épicerie du coin ne peut certes pas être considérée comme faisant partie d'un réseau monopolistique de denrées alimentaires ou encore d'un des grands établissements incorporés qui fixent les prix et qui nous causent une si vive inquiétude. Pourquoi dites-vous que l'épicerie du coin n'offre pas de concurrence?

**Mme Hartling:** J'ai parlé d'un certain type de concurrence. De plus en plus, on assiste quotidiennement à la faillite de l'épicerie moyenne du coin.

**M. Danforth:** Est-ce parce qu'il ne peut pas acheter en gros?

**Mme Hartling:** C'est juste.

**M. Danforth:** En d'autres termes, elle ne peut pas acheter . . .

**Mme Hartling:** Elle ne peut pas acheter au même prix que les supermarchés et donc ne peut pas vendre meilleur marché. L'épicerie du coin est là simplement pour la commodité. J'ai aussi constaté que l'épicier doit travailler de 14 à 16 heures par jour pour que son commerce soit rentable. Il est ouvert quand les supermarchés sont fermés et vous allez à l'épicerie du coin pour y acheter ce que vous avez oublié plus tôt.

**M. Danforth:** N'achète-t-on pas régulièrement dans ces épicerie? Par exemple, une ménagère n'aurait-elle pas l'habitude d'acheter à l'épicerie du coin au lieu du supermarché auquel vous vous opposez?

**Mme Hartling:** Non, si je peux m'en empêcher; mais parfois je dois aller à l'épicerie du coin.

**M. Danforth:** Je vous remercie, monsieur le président.

**Le président:** Monsieur Fox.

**Mr. Fox:** Thank you, Mr. Chairman. It is with great interest that I listened to your brief. Now, I would like to direct a question to you concerning the third paragraph of page 2 where you seem to say that it is a third person that is taking excess profits in food marketing. I have followed with great interest the argument of your colleague from the North to prove his point I was wondering if you have other comments to make to this effect so that it would corroborate the comment which concerns the marketing of Canadian food in general.

[Text]

**Le président:** À quelle page?

**M. Fox:** Page 2, troisième paragraphe. L'endroit où vous dites que c'est l'intermédiaire et l'agro-business qui profitent le plus de la commercialisation des aliments. Là-dessus vous avez étoffé votre affirmation d'une certaine façon en ce qui regarde le Nord canadien et je me demande si vous avez d'autres commentaires à faire en ce qui regarde la commercialisation en général au Canada.

**Mrs. Hartling:** One thing I would like to comment on is the pricing game that is played in supermarkets. There does not seem to be any rhyme or reason to the markup on foods. For example, in most supermarkets sugar sells approximately at cost and yet on pepper there can be 100 per cent markup. It just does not make any sense at all. Supermarkets have studied the shopping habits of women. They delved into their minds and found out what things the women observed the prices of most and raised the prices of those things that the women did not notice.

• 1200

**M. Fox:** Alors, vos commentaires sont surtout au niveau de l'impression plutôt que le fruit d'une étude des profits dans tel secteur que ce soit celui des supermarchés ou des intermédiaires.

**Miss. Hutchings:** No, that was conclusions drawn from a study done by our co-operative in comparing wholesale prices and retail prices in surrounding retail stores.

**M. Fox:** Et vous n'avez pas déposé cette étude-là avec votre document, évidemment.

**Miss. Hutchings:** No, I did not. I was looking for up-to-date information. We were very concerned about the fact that you were using yesterday's information and our study was done six months ago. I could provide this, if you wish.

**M. Fox:** Je serais intéressé personnellement. Je pense que d'autres membres du Comité le seraient aussi.

Je voudrais maintenant changer de sujet rapidement. Lorsque vous parlez de preuve établissant un lien entre déficience nutritive et développement mental au stade prénatal, quelle solution voyez-vous à ce problème-là?

**Miss. Hutchings:** We feel that the experiment carried out by the Montreal Diet Dispensary has been very effective.

**M. Fox:** Mais dans le cas du *Montreal Diet Dispensary*, il s'agissait d'une étude faite au niveau scolaire. Moi, je parle de votre affirmation au bas de la page 3 où vous parlez d'un lien établi entre déficience nutritive et développement mental au stade prénatal, avant la naissance. Je pense que les problèmes sont distincts, en fin de compte.

**Miss Hutchings:** I realize now that you did not have the information on the Montreal Diet Dispensary. They carry on an ongoing program at the cost of, I believe, \$250 for a pregnant mother and \$200 after the birth of her child. They provide food subsidies. They provide milk and oranges to pregnant mothers and their families to ensure that they are all eating them. This has been referred to as the Blue Ribbon Babies Program. It has been very successful.

[Interpretation]

**The Chairman:** Which page are you referring to.

**Mr. Fox:** Page 2, third paragraph. I am referring to the place where you said that it is the intermediate and the agro-business that make excess profits from food marketing. You have proved your point in a certain way for the northern region of Canada and I am wondering if you have other comments to make concerning the marketing in general in Canada?

**Mme Hartling:** Je veux parler du jeu des prix qui existe dans les supermarchés. Il me semble que la fixation des prix des denrées alimentaires se fait de façon tout à fait irrationnelle. Par exemple, dans la plupart des supermarchés, le sucre se vend presque au même prix alors que pour le poivre, la différence peut atteindre 100 p. 100. Cela n'a aucun sens. Les supermarchés ont analysé les habitudes d'achat féminines. Ils ont enquêté auprès des femmes et ont observé quels étaient les prix des produits qui attiraient le plus l'attention des femmes et ont augmenté le prix des articles qu'elles n'avaient pas remarqués.

**Mr. Fox:** Your comments are based on the impression level more so than the results of a profit study in a particular section such as supermarkets or the intermediates.

**Mme Hutchings:** Non, ce sont là les conclusions tirées d'une étude de notre coopérative par suite d'une comparaison entre les prix de gros et de détail des magasins de détail avoisinants.

**Mr. Fox:** Naturally you have not tabled the study with your paper, did you not?

**Mme Hutchings:** Non, nous ne l'avons pas déposé. Je voulais obtenir des renseignements à jour. Nous étions mal à l'aise d'utiliser ces renseignements dépassés car notre étude remonte à six mois. Je pourrais vous les donner si vous les voulez.

**Mr. Fox:** Personally, I would be interested. I believe that other committee members would also be interested.

I would like to change the subject very quickly. When you are talking of a group establishing a link between the lack of nutrition and mental development at the prenatal stage, how can we solve this problem?

**Mme Hutchings:** A notre avis, l'expérience dispensaire diététique de Montréal est une réussite.

**Mr. Fox:** But in the case of *Montreal Diet Dispensary*, the study was made at the scholar level. I am referring to your statement at the bottom of page 3 where you talk of a link established between malnutrition and mental development at the prenatal stage, that is before birth. After all, I think that the problems are different.

**Mme Hutchings:** Je me rends compte maintenant que vous n'avez pas reçu les renseignements du dispensaire diététique de Montréal. Le dispensaire a un programme en cours qui coûte 250 dollars à une femme enceinte et 200 dollars après la naissance de l'enfant. Ce programme assure les subventions alimentaires, du lait et des oranges aux mères enceintes et à la famille pour que tous en mangent. On a appelé ce programme: «Programme pour bébés Blue Ribbon» qui est sans contredit une réussite.



## [Texte]

**Mr. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Mr. Chairman, may I ask a question on this matter if Mr. Fox will allow it?

**The Chairman:** If Mr. Fox says that it is all right.

**Mr. LeBlanc (Westmorland-Kent):** You are referring to a special subsidy to expectant women. Am I right?

**Miss Hutchings:** Yes, I am.

**Mr. LeBlanc (Westmorland-Kent):** It is something like the British have instituted. It is a very good idea and it is something that is worthwhile looking into for the low income groups.

**M. Fox:** De fait, ce que mon collègue souligne c'est la pratique qui a cours en Angleterre de donner des *Milk Tickets* dès le début de la période où une femme devient enceinte.

Maintenant vous parlez de l'enquête de la ville de Montréal, à la page 4; l'enquête démontrait que, dans bien des cas, l'argent disponible pour fins d'alimentation était mal dépensé. Par exemple, on rapportait que dans plusieurs cas la mère ou le père de famille donnait un montant d'argent à leur enfant d'âge scolaire et que l'enfant allait au restaurant le matin pour acheter un coke et une tablette de chocolat, ce qui était plus dispendieux que ce que les parents auraient pu fournir à la maison, pour la même valeur nutritive.

Alors, comment pensez-vous qu'on pourrait régler ce genre de problème? C'est une question d'éducation je présume, mais quand même, le fait est là: Dans certains cas l'argent est très mal dépensé et on pourrait procurer une valeur nutritive beaucoup plus grande pour l'argent qui est mis à la disposition de l'enfant.

**Miss Hutchings:** Yes, it could, and I find that the schools also encourage that type of spending. Instead of nutritious food being available in cafeterias, most of the time there are no cafeterias in the schools, or if they are, they have to pass by chocolate bar and fountain machines to get there. I would advocate a school breakfast program for all children in Canada.

**M. Fox:** A ce moment-là, comment évalueriez-vous, en termes de priorités, une augmentation des allocations familiales plutôt que des fonds mis à la disposition des écoles, pour qu'on puisse vraiment s'assurer que cet argent se rend à la destination qu'on a en tête?

**Mrs. Hartling:** As I said, I would advocate a school breakfast program. I say breakfast in particular, because it is one of the most essential meals of the day. I believe when the study by Nutrition Canada is finished—they have already mentioned that Canadians basically eat two meals a day. They skip breakfast, and a child's attention level, until he has eaten, is far lower than what it would be after he has eaten. So if you had a school breakfast program, you would have attentive pupils.

**The Chairman:** Mrs. Wah-Shee, I believe you wanted to say something on that last question, or the second last question.

**Mrs. Wah-Shee:** Yes, I also advocate these kinds of programs. In many communities in the Northwest Territories almost 80 per cent of the native population are unemployed. But it does not necessarily follow that 80 per cent are on welfare or unemployment insurance. Most people in this group are living off the land. We were finding that children are coming to school obviously showing malnutrition. Earlier I mentioned rickets, poor eyesight, a very bad

## [Interprétation]

**M. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Monsieur le président, si M. Fox me le permet, puis-je poser une question à ce sujet?

**Le président:** Si M. Fox est d'accord.

**M. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Parlez-vous de subventions spéciales accordées aux femmes enceintes?

**Mme Hutchings:** Oui.

**M. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Ce programme est similaire à celui des britanniques. C'est une excellente idée et ce programme mérite l'attention des groupes à faible revenu.

**Mr. Fox:** In fact, what my colleague is referring to is the practice in England right at the beginning of the period where a woman becomes pregnant to give milk ticket.

You are now referring to the study made by the City of Montreal on page 4; the study proves that in any cases the money available for food was not properly spent. For example, it was reported that in many cases the mother or the father of the family were giving to their school aged child so that he could go to the restaurant in the morning to buy a coke and a chocolate bar which obviously would cost more to the parents for what they could afford to give at home for the same food value.

So, how do you believe we can settle a problem of this type? I presume it is a question of education for the fact is there: in certain cases the money is not properly spent and could offer a greater food value for the same amount given to the child.

**Mme Hutchings:** Oui, vous avez raison et je constate que les écoles encouragent les folles dépenses. Au lieu d'offrir des éléments nutritifs dans les cafétérias la plupart du temps il n'existe même pas de cafétéria dans les écoles ou s'il en existe les enfants s'y rendent en passant devant les tablettes de chocolat et les fontaines. Je proposerais un programme de petit déjeuner scolaire pour tous les enfants du Canada.

**Mr. Fox:** At this moment, how would you evaluate in terms of priorities an increase in the family allowances rather than subsidies given to the schools to ensure that this money accomplishes the purpose for which it was given?

**Mme Hartling:** Comme je l'ai dit, je recommanderais l'adoption d'un programme de petits déjeuners à l'école. J'ai choisi les petits déjeuners, car c'est l'un des repas les plus importants de la journée. Je crois que l'enquête effectuée par Nutrition Canada a déjà révélé que les Canadiens mangent essentiellement deux fois par jour. Ils sautent leurs petits déjeuners et l'on sait que l'attention des enfants est plus faible avant d'avoir mangé qu'après. Donc, si l'on avait un programme de petits déjeuners à l'école, les élèves seraient plus attentifs.

**Le président:** Madame Wah-Shee, je pense que vous vouliez ajouter quelque chose sur la dernière ou l'avant-dernière question.

**Mme Wah-Shee:** Oui, je recommande également ce genre de programme. Dans de nombreuses communautés des Territoires du Nord-Ouest, presque 80 p. 100 de la population indigène n'a pas d'emploi. Cela ne signifie pas nécessairement que ces 80 p. 100 reçoivent des prestations de bien-être ou d'assurance-chômage. La plupart des gens se groupent et vivent grâce aux produits de la terre. Nous avons remarqué que les enfants arrivent à l'école en pré-

**[Text]**

colouring. The teachers in these schools were finding that you can build the best possible school but, in fact, if your kids are falling asleep, their attention span is severely limited, and they could not figure out why.

It turns out that most of these children have fathers and mothers who are hunters and trappers. Every morning Dad gets up and walks across a frozen lake in 40 degrees below perhaps, or takes a dog team up to 40 miles from the settlement to check the nets for fish. This just cannot be done before the child has to be at school at 8.45 a.m. For the child this meant a choice between a full stomach or an empty stomach and an education.

The children were being encouraged to come and the parents were catching heck from the authorities. So the children were coming to school, in this case, with nothing in their stomachs, and the only thing offered at the time, through people who perhaps felt they were doing something but were really only adding problems to the situation, was water with macaroni floating around in it. That was offered later in the day and, in fact, these children were not eating anything until about 4.30 p.m. These are children who already have everything against them.

**The Chairman:** Thank you, Mrs. Wah-Shee. Mrs. MacInnis.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mrs. Wah-Shee, can you give us some idea of the income levels of the people you are talking about there in the North?

**Mrs. Wah-Shee:** Many of these people I am talking about exist only on family allowance cheques.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** How much would that be now? What size of families . . .

**Mrs. Wah-Shee:** They are very large families, with six, seven, eight, and nine children per family. The \$6 or \$8 they are getting in family allowance under the present system is literally all they have. The only other thing they can hope is that they can get extra fish and, of course, in the Northwest Territories and in the Yukon the rivers are being poisoned. The trap lines are being ruined. Even the things that were a part of their diet from the land—they are not getting the protein from fish now that they used to get because someone discouraged them from eating fish guts.

They are not finding the amount of fish in the nets to be able to feed their dogs, and this is really necessary if they want to get fresh meat the rest of the year from the caribou. So the fish is going to the dogs, poor fish, less fish, and these people in many cases are not living on anything else but family allowance.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** In families of this kind, what sort of stuff do they eat? What is their diet composed of?

**Mrs. Wah-Shee:** We know of families who again and again will buy six loaves of bread and a two-pound can of lard and some tea and a bit of sugar. Children are living on this. They can eat as much as they want as long as it holds out, but that is all they are getting.

**[Interpretation]**

sentant des signes évidents de malnutrition. J'ai mentionné plus tôt le rachitisme, une mauvaise vue et peu de couleur. Des professeurs de ces écoles avaient constaté que l'on pouvait construire les meilleures écoles existantes, mais que si les enfants tombaient de sommeil, leur attention était très sérieusement réduite, et ils ne pouvaient en retrouver la raison.

Il est apparu que les parents de la plupart de ces enfants sont des chasseurs ou des trappeurs. Chaque matin, le père se lève et traverse un lac gelé par une température de moins 40, ou par un traîneau jusqu'à 40 milles de son habitation pour vérifier ses filets à poissons. Ceci ne peut être fait avant que l'enfant soit à l'école, à huit heures 45. Pour l'enfant, ceci signifiait soit bien manger, soit mal manger et recevoir une éducation.

On encourageait les enfants à venir et les autorités faisaient pression sur les parents. Les enfants venaient donc à l'école, dans ce cas, en ayant rien mangé et la seule chose qui leur était offerte, par des gens qui croyaient peut-être bien faire, mais ne faisaient réellement qu'aggraver la situation, c'était de l'eau où flottait quelques macaroni. Ceci leur était offert plus tard dans la journée et ces enfants ne mangeaient donc rien jusqu'à environ 4 heures ½ de l'après-midi. Il s'agit là d'enfants qui ont déjà beaucoup d'obstacles à surmonter.

**Le président:** Monsieur madame Wah-Shee. Madame MacInnis.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Madame Wah-Shee, pouvez-vous nous donner une idée des revenus des gens dont vous parlez dans le Nord?

**Mme Wah-Shee:** La plupart des gens dont je parle ne survivent que grâce aux chèques d'allocation familiale.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** A combien cela se monte-t-il? Combien d'enfants . . .

**Mme Wah-Shee:** Il s'agit de très grandes familles, avec six, sept, huit, et parfois neuf enfants par famille. Les six ou huit dollars qu'elles reçoivent actuellement comme allocation familiale constituent essentiellement tous leurs revenus. Tout ce qu'ils peuvent espérer avoir d'autre c'est un peu de poissons supplémentaires et, bien sûr dans les Territoires du Nord-Ouest et au Yukon, les rivières sont empoisonnées. Les pièges sont démolis. Les gens ne reçoivent même pas les choses qui faisaient partie de leur alimentation naturelle, c'est-à-dire les protéines du poisson car on les a découragés de manger les entrailles de poissons.

Les pêcheurs ne trouvent pas dans leurs filets le poisson nécessaire pour nourrir leurs chiens et ceci est absolument nécessaire s'ils veulent avoir de la viande fraîche pour le reste de l'année, grâce aux caribous. Donc, le poisson est donné aux chiens et il s'agit de poissons peu nutritifs et dans la plupart des cas, ces gens n'existent qu'à l'aide des allocations familiales.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Dans des familles de ce genre, que mange-t-on? De quoi est composé l'alimentation?

**Mme Wah-Shee:** Nous connaissons des familles qui se contentent d'acheter en permanence six pains, une boîte de deux livres de lard, du thé et un peu de sucre. Les enfants vivent là-dessus. Ils peuvent en manger autant qu'il y en a mais c'est tout ce qu'ils ont.



[Texte]

We have put together a meal here. The staples are tea, sugar, flour, and if you are lucky, anything else, apples at 35 cents each. Who is going to buy those?

The only other thing they are getting—the mother goes to the store and comes home with six bags of 15-cent potato chips, and that is a meal. That is a treat because bread and lard seven days a week can be a real drag on a person's health.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** What happens to those children's teeth?

**Mrs. Wah-Shee:** They are nonexistent. These children's teeth are rotted. They have fallen out. They are blackened before they reach school. In none of these communities I have mentioned are there facilities. There are no dentists or doctors, and only now are they putting in nursing stations in as many communities as possible. The eyesight, the teeth—there are no provisions for care like this, and we are not really doing anything to encourage it to be otherwise.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** No wonder they do not want to class them in as persons when this happens.

• 1210

**Mrs. Wah-Shee:** And, in going over rates: a two-unit family, listed here at \$3,355 per year. Anything after that is devastating. But we have 11 and 12 people living on this amount; and, in many cases, if they have an old-age pensioner in the house, it is the only way they get by: the old-age pensioner, who has worked on the land and never gotten a thing all his or her life, are now supporting the 12 other people because the family allowance cheque is giving out.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** I realize that freight rates make a big difference but, even if you had the freight rate situation regulated adequately, you would still have a large part of this situation the way you have described it?

**Mrs. Wah-Shee:** Yes. An example is Inuvik. In Inuvik milk is 89 cents; that is without the freeze-up prices, when it rises. Now, it is an equal distance from Inuvik to Fort Good Hope as it is to Coppermine. Yet milk in—sorry; I will use butter, as butter is a better example.

Butter is at 99 cents a pound in Inuvik; in Coppermine it is \$1.15, and in Fort Good Hope, it is \$1.95. yet they are equally distant from Inuvik and use the same kinds of planes. So, in fact, even on top of the freight rates, there is no visible pattern; and you are left at the mercy of the individual store-owner who, in most cases, is a long-time fur-trading company which has ripped people off for 300 years and is not about to stop.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mrs. Hartling, I am trying to get at the impact of this thing on the family. Do you mind if I take your family as an example, or have you another family in mind that I could take?

**Mrs. Hartling:** No, I do not mind.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** You have mentioned that you have seven children and that your husband is living with you. Is he working or are you on social assistance?

[Interprétation]

Nous vous avons défini un repas typique. Ces composants sont le thé, le sucre, la farine et avec un peu de chance, n'importe quoi d'autre, par exemple, des pommes à .35 cents pièce... qui va les acheter?

S'ils veulent autre chose, la mère va au magasin et revient avec six paquets de pommes de terre chips à 15 cents l'un, ce qui constitue un repas. Cela est même une fête car manger du pain et du lard sept jours par semaine peut être vraiment un désastre pour la santé.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Qu'arrive-t-il aux dents de ces enfants?

**Mme Wah-Shee:** Elles n'existent pas. Elles sont pourries, elles tombent, elles sont toutes noires avant qu'ils aient l'âge d'aller à l'école. Dans aucune des communautés que j'ai mentionnées, il n'y a de quoi les soigner: il n'y a ni dentiste, ni docteur et on ne commence que maintenant à créer des postes d'infirmier dans le plus grand nombre de communautés possibles. Il n'y a rien pour soigner la vue, les dents, et rien n'est fait pour remédier à cette situation.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Il n'est donc pas surprenant qu'on ne veuille pas les considérer comme des personnes, lorsque ce genre de choses arrive.

**Mme Wah-Shee:** Pour parler chiffre, une famille de deux personnes figure ici à \$3,355 par an. Après cela c'est le désastre. Cependant, nous avons rencontré des cas où 11 et 12 personnes vivent sur cette somme; dans de nombreux cas, s'il y a un retraité dans la famille, c'est le seul moyen de s'en tirer: le retraité, qui a travaillé la terre et n'a jamais reçu pendant toute sa vie, élève maintenant les douze autres personnes car le chèque d'allocation familiale ne suffit pas.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Je comprends que les taux de fret font une grosse différence mais, même si les taux de fret étaient réglementés de manière adéquate, la situation que vous avez décrite ne serait pas fondamentalement modifiée?

**Mme Wah-Shee:** C'est cela. Je vous citerais Inuvik comme exemple. A Inuvik, le lait coûte 0.89c; c'est le prix minimal. La distance est la même d'Inuvik à Fort Good Hope et d'Inuvik à Coppermine. Cependant, le lait; veuillez m'excuser; j'utiliserai le beurre car il constitue un meilleur exemple.

Le beurre coûte 0.99c la livre à Inuvik; à Coppermine, il coûte \$1.15 et à Fort Good Hope \$1.95. Cependant, les distances d'Inuvik à ces villes sont les mêmes et on utilise les mêmes avions. Il y a donc d'autres facteurs invisibles qui s'ajoutent aux taux de fret; en outre, les gens sont à la merci du détaillant qui, dans la plupart des cas, fait partie d'une société de commerce et fourrure qui a volé les populations pendant 300 ans et n'a pas l'intention d'arrêter.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Madame Hartling, j'essaie de comprendre l'effet que cela a pour les familles. Me permettez-vous de prendre votre famille comme exemple ou avez-vous un autre exemple qui pourrait nous servir?

**Mme Hartling:** Non, prenez ma famille.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Vous avez mentionné que vous avez 7 enfants et que votre mari vit avec vous. Travaille-t-il ou reçoit-il des prestations d'assurance sociale?

## [Text]

**Mrs. Hartling:** He was away from work from August until January of this year. He had an injury and has just started work again.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** What would be your total family income for a month, or for whatever period you like?

**Mrs. Hartling:** It is approximately \$550 per month.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Out of that, how much do you have to pay for rent?

**Mrs. Hartling:** We pay 65 per cent of that.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** That is, in figures?

**Mrs. Hartling:** That is \$250, including heat and light.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Including heat and light? And what other fixed expenditures have you got?

**Mrs. Hartling:** Transportation for my husband to and from work, and telephone.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Then, how much have you got left for food?

**Mrs. Hartling:** I usually try to get by on between \$180 and \$200 a month.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** For nine people?

**Mrs. Hartling:** Yes.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Now, what happens if you have an emergency or an accident or something? What happens then?

**Mrs. Hartling:** I had one last week. My son had an injury and the hospital requires a deposit even for a dollar-a-day. It took the last cent we had.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Where did you get the money for that?

**Mrs. Hartling:** We happened to have just that amount: it took everything. We gave them the money for the deposit, then there was nothing left for the weekend groceries; so we shared four cans of beans and six wieners between the nine of us.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** So that means that when anything of an emergency character happens, your only flexible item is food? You have to retrench on what you eat.

**Mrs. Hartling:** That is right.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Can you buy food in bulk—in large quantities?

**Mrs. Hartling:** I cannot. For one thing I cannot afford a freezer, and do not own one. I do can during the summer as much as possible.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** We have had the suggestion that maybe you could shop around and go to get bargains at other places. Could you do that?

## [Interpretation]

**Mme Hartling:** Il a quitté son travail du mois d'août jusqu'à janvier de cette année. Il avait eu un accident et vient de recommencer à travailler.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Quel serait votre revenu familial total pour un mois, ou pour toute autre période?

**Mme Hartling:** C'est environ \$550 par mois.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Sur cela, combien payez-vous de loyer?

**Mme Hartling:** Soixante-cinq pourcent de cette somme y est consacré.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Cela fait combien, en chiffre?

**Mme Hartling:** Cela représente \$250, chauffage et électricité compris.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Quelles autres dépenses fixes devez-vous effectuer?

**Mme Hartling:** Le transport de mon mari à son travail et le téléphone.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Combien vous reste-t-il donc pour l'alimentation?

**Mme Hartling:** J'essaie en général de faire avec \$180 à \$200 par mois.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Pour 9 personnes?

**Mme Hartling:** Oui.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Que se passe-t-il alors s'il y a une urgence ou un accident?

**Mme Hartling:** C'est arrivé la semaine dernière. Mon fils a eu un accident et l'hôpital a exigé un dépôt, même sur la base d'un dollar par jour. Nous y avons consacré tout ce qui nous restait.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Où avez-vous trouvé l'argent?

**Mme Hartling:** Il se trouve que nous avions la somme nécessaire: c'est tout ce qui nous restait. Nous avons donné l'argent pour le dépôt et il ne nous restait rien pour l'alimentation du week-end; nous avons donc partagé à 9 quatre boîtes de fèves et six soussises.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Donc lorsqu'il survient une situation d'urgence, le seul élément sur lequel vous puissiez économiser est l'alimentation? C'est sur cela que vous faites des restrictions.

**Mme Hartling:** C'est juste.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Pouvez-vous acheter des aliments en gros, en grande quantité?

**Mme Hartling:** Non. Tout d'abord, je ne puis acheter un congélateur et je n'en possède pas. Pendant l'été je fais autant de conserves que possible.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Quelqu'un a suggéré que vous fassiez vos achats dans plusieurs magasins afin de profiter des occasions. Cela est-il possible?



[Texte]

**Mrs. Hartling:** You see, the thing is that if I wanted to, for example, buy a bulk quantity of beef or something, I would have to pay cash for it. People in our circumstances are not allowed that kind of credit, and I cannot afford to pay that. I mean, if I went out and bought a bulk load of beef, that is all we would have for that month.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Yes. And how would you get it home? You have no car?

**Mrs. Hartling:** No.

• 1215

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** All right, then. You go out to buy groceries for nine people. How do you manage? Can you shop around at a lot of stores and take your choice?

**Mrs. Hartling:** No, I take the bus. Sometimes I get a ride with a friend. I cannot shop around that much, particularly with the bus system where I live. Very easily you can move from East to West, but you cannot move North and South.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Yes, of course you are in Vancouver.

**Mrs. Hartling:** Yes.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** In other words, your concern about rising food prices is, first of all, that you have a very, very short lease on what you can do in the line of buying food and then as soon as anything happens, you immediately have to retrench on the food for your family.

**Mrs. Hartling:** That is right. The quantity that I am buying now is far less than the quantity I was buying last November and there are some things that we have cut out entirely.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Do you think the circumstances of your family are fairly typical of many other families in the big cities across this country?

**Mrs. Hartling:** Yes, I am probably better off than quite a few of them. Our rent costs in B.C. I know are very high, but I know people who are paying out at least 50 per cent of their income in rent.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** I see.

**Mrs. Hartling:** People on welfare in Vancouver, for example, would be worse off than I was because from the rental allowance I could not possibly rent the place I am in which, incidentally, is due for demolition, it is no palace. It is right beside the railroad tracks which is nice with trains running all night, but they would not be able to afford to live in a place such as I am in because they get a certain fixed amount for rent. If the rent is higher than that, the B.C. government only pays half of the difference to them so the remainder of the rent money has to come out of their food money.

[Interprétation]

**Mme Hartling:** Voyez vous, si je voulais, par exemple, acheter du bœuf en grande quantité, je devrais le payer immédiatement. Les gens qui se trouvent dans notre situation ne bénéficient pas de ce genre de crédit et je ne puis payer de sommes importantes. Je veux dire que si j'achetais de grandes quantités de bœuf c'est tout ce que j'aurais pour le mois.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Oui. Et comment pourriez-vous l'amener chez-vous? Vous n'avez pas de voiture?

**Mme Hartling:** Non.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Très bien. Donc vous achetez vos produits alimentaires pour neuf personnes. Comment faites-vous? Pouvez-vous acheter dans différents magasins et faire votre choix?

**Mme Hartling:** Non, je prends l'autobus. Parfois une amie m'amène en voiture. Je ne puis faire mes achats dans différents magasins, spécialement à cause du système d'autobus de ma région. Il est très facile de se déplacer de l'Est vers l'Ouest mais non pas du Nord au Sud.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Oui, bien sûr, vous êtes à Vancouver.

**Mme Hartling:** Oui.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** En d'autres termes, votre inquiétude au sujet de l'augmentation des prix alimentaires provient tout d'abord du fait que vos possibilités d'action sont très limitées lorsque vous faites vos achats et que, dès qu'il arrive une situation d'urgence, vous devez immédiatement imposer des restrictions à votre famille.

**Mme Hartling:** C'est cela. Les quantités que j'achète maintenant sont bien inférieures à celles que j'achetais en novembre dernier et il y a certaines choses que nous avons dû totalement abandonner.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Pensez-vous que les circonstances dans lesquelles vit votre famille sont assez typiques de celles dans lesquelles vivent de nombreuses autres familles des grandes villes de notre pays?

**Mme Hartling:** Oui, et ma situation est probablement meilleure que dans beaucoup d'autres. Les loyers de Colombie-Britannique sont très élevés et, je le sais, mais je connais des gens qui consacrent au moins 50 p. 100 de leur revenu au loyer.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Je vois.

**Mme Hartling:** Les gens qui reçoivent des prestations de Bien-Être, à Vancouver, par exemple, seraient dans une situation pire que la mienne car, avec l'allocation de loyer, je ne pourrais absolument pas louer mon logement actuel qui, incidemment, doit être démolì; ce n'est pas un palace. Il se trouve juste à côté des lignes de chemins de fer, ce qui est spécialement agréable lorsque les trains voyagent toute la nuit; cependant, ces gens ne pourraient se permettre de vivre dans mon logement car ils reçoivent un montant fixe consacré au loyer. Si le loyer est plus élevé que l'allocation, le gouvernement de la Colombie-Britannique ne paie que la moitié de la différence et le reste doit être pris sur l'argent consacré à l'alimentation.

[Text]

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Thank you, Mrs. Hartling.

**The Chairman:** Mr. Schumacher.

**Mr. Schumacher:** Thank you, Mr. Chairman. I noticed in recommendation number two that it is felt that a system of price controls should be established and I assume, because we are dealing in this Committee with food trends, that the witnesses would advocate direct controls on the retail price of food. I wonder why they have not had something to say about possible wage controls because labour, of course, is a big element in the cost of production, processing and distribution of food. I wonder what their attitude with regard to that is.

**Mrs. Hartling:** I might add that with the speed with which this Committee was set up, we had very little time to prepare. I feel, given time, that we probably could have prepared considerably more, but we do not have too many resources.

So far as wage controls are concerned we have not discussed them too thoroughly. If it were necessary, in order to have price controls, to have wage controls, then we would have to go along with it. It would not make much difference to someone at the minimum income level anyway.

**Mr. Schumacher:** Certainly the price of food has some effect on the person on the minimum income and if wages are an element in the price of food, I wonder whether that was ever considered as perhaps being worthy of control in an effort to keep the prices within reason for those at the lower income with whom this organization is concerned.

**Mrs. Hartling:** I feel, though, that it is more than wages that has affected food prices. Again going back to my home province for an example, most wage increases were at the 6.5 per cent level, but food prices have gone up one heck of a lot more than 6.5 per cent, so it must be more than wages that are increasing those prices.

• 1220

**Mr. Schumacher:** Mrs. Hartling, does your organization conduct any sort of educational program amongst its members? Mr. Fox pointed out that he thought education was a rather large factor in ensuring that the best nutrition was obtained for the dollar, and I agree with him in that regard. I wonder whether your organization does any work in that regard?

**Mrs. Hartling:** On our practically nonexistent budget, and I might add that our head office is in my basement, we send out as much information as we possibly can mainly to affiliate organizations. It is passed by word of mouth basically because there are no funds for passing on information. Many of our affiliate organizations deal with such items as giving people a basic education in reading and writing because there is still quite a high degree of illiteracy in Canada. There are people, such as those in Caroline's group here, who are trying to go out and speak to the people in their native tongue and help them in educational services. I believe we do provide a considerable amount of educational service to the people at practically no cost.

[Interpretation]

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Merci, Mme Hartling.

**Le président:** Monsieur Schumacher.

**M. Schumacher:** Merci, monsieur le président. J'ai remarqué dans la recommandation numéro 2 que l'on pense qu'un système de contrôle des prix devrait être établi et je suppose, puisque ce Comité s'occupe des tendances des prix alimentaires, que les témoins recommanderaient un contrôle direct des prix au détail de l'alimentation. Je me demande pourquoi ils n'ont rien dit au sujet d'un contrôle éventuel des salaires, car, bien sûr, la main-d'œuvre constitue un élément important des coûts de production, de traitement et de distribution des aliments. J'aimerais savoir quelle serait leur attitude à cet égard.

**Mme Hartling:** Je dois ajouter qu'avec la rapidité avec laquelle ce comité a été créé, nous avons eu très peu de temps, je pense que nous aurions pu mieux nous préparer, car nous n'avons pas tellement de moyens.

En ce qui concerne le contrôle des salaires, nous n'avons pas discuté de cela en détail. S'il était nécessaire, afin d'avoir un contrôle des prix, d'instaurer un contrôle des salaires, nous serions alors obligé de l'accepter. Cela ne ferait pas une grande différence pour quelqu'un dont le revenu se trouve de toute façon au niveau minimal.

**M. Schumacher:** Le prix des aliments a cependant un effet certain sur une personne dont le revenu est minimal et si les salaires sont un élément du prix des aliments, peut-être serait-il bon d'instaurer un tel contrôle, afin de s'efforcer de maintenir des prix raisonnables pour ceux dont les revenus sont les plus faibles, c'est-à-dire pour les personnes dont cet organisme s'occupe.

**Mme Hartling:** Je pense cependant qu'il y a d'autres éléments que les salaires qui ont affecté les prix alimentaires. Pour en revenir à ma province, par exemple, la plupart des augmentations de salaire ont été de 6.5 p. 100 mais les prix des aliments ont augmenté bien plus que 6.5 p. 100. Il y a donc d'autres facteurs que les salaires dans l'augmentation des prix.

**M. Schumacher:** Madame Hartling, votre organisme a-t-il instauré un programme éducatif quelconque pour ses membres? M. Fox a fait remarqué qu'il pensait que l'éducation constituait un facteur relativement important pour s'assurer que l'on obtenait la meilleure nutrition possible pour l'argent que l'on dépensait, et je suis d'accord avec lui à ce sujet. J'aimerais savoir si votre organisation fait quelque chose dans ce domaine?

**Mme Hartling:** Avec notre budget pratiquement non-existent, j'ajouterais ici que notre siège social se trouve dans ma cave, nous envoyons autant d'informations que possible à nos organisations affiliées. Ces renseignements sont transmis essentiellement de bouche à oreille car nous n'avons pas d'argent pour les envoyer. Beaucoup de nos organisations affiliées s'occupent de problèmes tels que donner une éducation fondamentale aux gens afin qu'ils puissent lire et écrire, car l'analphabétisme est encore très répandu au Canada. Il y a des gens, comme dans le groupe de Caroline, qui essaient d'aller parler aux gens dans leur langue indigène et essaient de leur donner nul.



## [Texte]

**Mr. Schumacher:** Which brings up another question, as a matter of interest. I assume that your organization is a sort of federation of member groups. Do they all contribute to the budget of your organization?

**Mrs. Hartling:** No, we are relatively new. We have no membership fees from our affiliate organizations because they are all in the same boat. They basically comprise people who are the poor, who are on fixed incomes. They cannot afford to pay membership fees to their own organizations, let alone to us. We have received federal assistance twice to hold two meetings in the last two years.

**Mr. Schumacher:** I was just wondering . . .

**The Chairman:** This will be your last question, Mr. Schumacher.

**Mr. Schumacher:** You mentioned that you were a member of a co-op. In the Calgary area of Alberta from which I come, the co-op stores account for more than 25 per cent of the dollar volume of food distributed in the area. It is a rather significant amount. Have you made any study as to why they are unable to give better prices to the consumers than these alleged corporate, monopolistic giants. They seem to have control over a very significant share of the market with a very good buying power.

I do not know what the co-op movement has done in Vancouver, but at least in Calgary it seems to have prospered greatly and now has a great market impact without any real visible effect on prices.

**Mrs. Hartling:** I explained earlier that I belonged to the direct charge co-operative and I believe the ones in Calgary you are referring to are commonly known as traditional co-operatives which operate differently. The principle of the direct charge co-operative is that the wholesale costs and the share of the overhead for the operation of the store are the total cost of food to you. It is operated totally on a nonprofit basis. The only study that I was involved in was the one with our co-operative when we were trying to find the best prices, our slogan being, "good nutrition at the lowest possible cost." We were trying to find the best prices and it was then that we learned of the bulk buying incentives that they had. We learned that our co-operative wholesaler was unable to buy in the same quantities as MacDonald Consolidated could buy for Canada Safeway; the prices that they charged us for food were higher than those the wholesaler charged to a Safeway store. We were just trying to find ways of cutting costs.

• 1225

**The Chairman:** Excuse me, Mr. Schumacher. I am going to call on Mr. Gauthier as the last questioner. I have several others on the list but many members of the Committee have indicated to me that they have meetings immediately following this one.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Merci, monsieur le président. Vous avez mentionné, madame, que vous avez été obligée de déboursier de l'argent lorsque votre fils accidenté a dû être admis à l'hôpital. Mais en Colombie-Britannique il n'y a pas un service d'assurance maladie?

## [Interprétation]

**M. Schumacher:** Ce qui m'amène à une autre question. Je suppose que votre organisme est une sorte de fédération de groupe associée. Participent-ils tous à son budget?

**Mme Hartling:** Non, c'est un organisme relativement neuf. Nous n'imposons pas de droit d'entrée aux organisations affiliées car elles se trouvent toutes dans le même bateau. Il s'agit essentiellement de gens qui sont pauvres et qui ont des revenus fixes. Ils ne peuvent se permettre de payer des droits d'association à leurs propres organisations, donc certainement pas à nous. Nous avons reçu une aide fédérale deux fois afin de tenir deux réunions pendant les deux dernières années.

**M. Schumacher:** Je me demandais simplement si . . .

**Le président:** Ce sera votre dernière question, monsieur Schumacher.

**M. Schumacher:** Vous avez dit que vous faisiez partie d'une coopérative. Dans la région de Calgary, d'où je viens, les magasins coopératifs représentent plus de 25 p. 100 des sommes dépensées pour l'alimentation dans la région. Cela est assez important. Avez-vous fait une enquête quelconque pour savoir pourquoi ces coopératives ne peuvent donner à leurs consommateurs des prix moins élevés que ceux imposés par ces mêmes monopoles géants. Ils semblent contrôler une partie très importante du marché, qui dispose d'ailleurs d'un bon pouvoir d'achat.

Je ne sais pas ce que le mouvement coopératif a fait à Vancouver, mais à Calgary au moins, il semble s'être bien développé et a actuellement un impact important sur le marché sans que cela ait d'effet apparent sur le marché.

**Mme Hartling:** J'expliquais plus tôt, que notre organisme faisait partie d'une coopérative à paiement direct, et je pense que celles de Calgary, que vous avez mentionnées, sont couramment connues sous le terme de coopératives traditionnelles, c'est-à-dire qu'elles fonctionnent différemment. Le principe des coopératives à paiement direct est que les coûts de gros et les frais généraux du magasin font partie du coût total des aliments que paie le client. Ce sont des organisations totalement non lucratives. La seule étude à laquelle j'ai participé était celle que notre coopérative a effectuée lorsque nous essayons de trouver les meilleurs prix, notre slogan étant de: «une bonne nutrition au plus bas prix possible». Nous essayons alors de trouver les meilleurs prix et c'est à ce moment que j'ai entendu parler des avantages qu'ils donnaient lorsque l'on achetait en gros. Nous avons appris que notre coopérative grossiste était incapable d'acheter dans les mêmes quantités que *MacDonald Consolidated* par exemple pour *Canada Safeway*; les prix qu'elle nous faisait étaient plus élevés que

ceux que le grossiste demandait à un magasin *Safeway*. Nous tentions simplement de trouver les moyens pour réduire les prix.

**Le président:** Je regrette, monsieur Schumacher. Je vais donner la parole à M. Gauthier et il sera le dernier à poser des questions. J'ai d'autres noms sur ma liste, mais beaucoup de membres du Comité m'ont dit qu'ils ont des réunions tout de suite après notre séance.

**Mr. Gauthier (Ottawa-East):** Thank you, Mr. Chairman. You mention, Madam, that you were required to pay the costs when your son was hospitalized following an accident. Is there no help insurance service in British Columbia?

[Text]

**Mrs. Hartling:** Yes, there is. You are still required to pay a dollar a day, and when a patient goes into hospital he is required to make a deposit on that, so that he does not go away owing them anything.

**Mr. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Under an NDP government?

**Une voix:** En Ontario, ce n'est pas la même chose.

**Le président:** Monsieur Gauthier.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Vous avez dit au début de votre exposé que présentement en Colombie-Britannique, je suppose, le niveau d'assistance sociale ne représentait que 50c. per capita par jour pour l'alimentation. Est-ce exact?

**Mrs. Hartling:** Yes. It seems to be an average. Food allowances under most welfare systems also include household products, even some school supplies, and very often the rent comes out of that too. Rent costs are far higher than they should be.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Mais ce n'est pas seulement pour l'alimentation ce 50¢. Cela couvre tout.

**Mrs. Hartling:** No, food.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Cela tient compte de l'alimentation seulement. Ce matin, nous avons donné une foule de définitions de la pauvreté, en particulier l'alimentation. Mais vous et votre partenaire avez aussi fait allusion à la pauvreté régionale, monétaire, intellectuelle, nous avons même parlé de l'organisation de la pauvreté, de l'initiative de l'individu. Quelle relation y a-t-il entre tous ces niveaux de pauvreté? Quel est l'aspect le plus important dans un budget familial? Croyez-vous qu'il devrait y avoir une éducation sur le plan de l'administration du budget familial? Y a-t-il aussi une éducation à faire du point de vue de l'alimentation? Vous avez de plus mentionné les déjeuners pour les jeunes. A Ottawa dans mon comté, on a fait une expérience cette année. Grâce aux projets d'initiative locale, on a reçu \$40,000 pour donner à déjeuner aux enfants qui en ont besoin. Cela dure depuis deux ans. La pauvreté ne se réduit pas seulement à l'argent, n'est-ce pas?

**Mrs. Hartling:** It is related to everything in living, right down the line. But to respond to your question about money-management courses or budgeting courses, I submit that the poor are the best economists in this country. They do not have enough to budget in the first place and they do a damn good job with it. You might institute the courses for the rich, they do not know how to spend very well.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Votre mémoire recommande au Comité spécial sur les tendances des prix de l'alimentation d'instituer des règlements qui donneront à l'individu le contenu de la valeur nutritive des aliments. Pensez-vous que les gens sont capables d'évaluer les aliments en grammes ou en pourcentage ou en vitamines. Est-ce vraiment important pour l'individu pauvre?

**Mrs. Hartling:** It is very important information. We should also like to see an educational program instituted, providing proper nutritional information to all Canadians. But the people with whom I deal are very concerned about ensuring that every cent they spend is getting the best value. Without having any knowledge of the nutritional content of food you cannot be assured of this.

[Interpretation]

**Mme Hartling:** Si, mais il faut néanmoins payer \$1 par jour. Quand un malade entre à l'hôpital, il est obligé de verser une somme en garantie, pour qu'il ne parte pas sans payer.

**M. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Et il s'agit d'un gouvernement NDP?

**An hon. Member:** It is not the same in Ontario.

**The Chairman:** Mr. Gauthier.

**Mr. Gauthier (Ottawa-East):** At the beginning of your presentation, and I assume you were talking about British Columbia, you said that social assistance amounted to only 60 cents per day per capita for food. Is that right?

**Mme Hartling:** Oui, en moyenne. Dans la plupart des provinces, les allocations de bien-être pour l'alimentation comprennent également les produits ménagers, quelquefois des fournitures scolaires, et très souvent le loyer aussi. Le coût du loyer est beaucoup plus élevé qu'il ne devrait être.

**Mr. Gauthier (Ottawa-East):** Then this 50 cents is not just for food. It covers everything.

**Mme Hartling:** Non, c'est seulement pour l'alimentation.

**Mr. Gauthier (Ottawa-East):** It is only for food. This morning we have defined numerous aspects of poverty, one of them being with respect to food. You and your colleague also referred to regional poverty, financial poverty and intellectual poverty. We also talked about anti-poverty organizations and individual initiatives. How are all these aspects of poverty linked up? What do you think the most important factor in family budgeting is? Do you think there should be education on money management? Or should there be also education on food and nutrition? You spoke about young people and breakfast. This year an experiment was carried out in Ottawa in my riding. A local initiatives grant of \$40,000 made it possible to provide breakfasts for children who needed them. This has gone on for two years. Am I right in saying that poverty cannot simply be defined in terms of money?

**Mme Hartling:** La pauvreté est reliée à tous les aspects de la vie. Mais pour répondre à votre question au sujet de cours sur l'administration du budget, je vous dirai que les pauvres sont les meilleurs économistes que nous avons dans ce pays. Ils n'ont pas assez d'argent au départ, mais ils administrent ce qu'ils ont d'une façon excellente. Vous devriez établir des cours pour les riches, puisqu'ils ne savent pas comment dépenser.

**Mr. Gauthier (Ottawa-East):** In your brief you recommend that the Special Committee on Trends in Food Prices introduce regulations to the effect that the nutritional value of food be indicated. Do you think that people are able to estimate the values in grams or as percentage or again the vitamin content of foods? Would this really be important for poor people?

**Mme Hartling:** Ces renseignements sont essentiels. Nous serions également très heureux de voir l'établissement d'un programme d'éducation qui fournirait les renseignements nécessaires sur la valeur nutritive à tous les Canadiens. Mais les gens avec lesquels j'entre en contact veulent absolument obtenir la meilleure valeur pour chaque sou qu'ils dépensent. Cela est impossible sans une connaissance du contenu nutritif des aliments.



[Texte]

• 1230

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Assured of what?**Mrs. Hartling:** Assured that you are getting the best value for your money.**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Which presumes that the individual knows exactly what he wants and what he needs in his diet, right?**Mrs. Hartling:** I think it should be accompanied by an educational program because there is a growing concern among Canadians for ensuring that they are eating nutritious food. The large amount of health foods that are being bought, I think, is an indication of this concern.**Mr. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Just one supplementary question, if I may. I have problems with my five-year-old child convincing him what is "good for him" in terms of nutrition. Do you find you have more success with your seven children? In other words, are they not victims of the hucksterisms of which we are all victims, too?**Mrs. Hartling:** They are, definitely.**Mr. LeBlanc (Westmorland-Kent):** In that case it is more serious.**Mrs. Hartling:** They always are watching advertising and are asking me to buy something, but the rule around our house is shut up and eat.**The Chairman:** Better that than shut up and deal, I think. I am afraid I will have to cut you off, Mr. Gauthier. I want to thank the representatives of the . . .**Mr. Whittaker:** Mr. Chairman, may I ask one question?**The Chairman:** All right, but do not be too long. You have had your apple problem . . .**Mr. Whittaker:** Yes, okay, I am very sympathetic with the lady because most of the applegrowers in the Okanagan are in exactly the same category that she has been talking about. However, I would like to refer to the irresponsible article to which you referred in the Vancouver *Sun*. They wrote a two-page article . . .**Mr. Roy (Laval):** The Vancouver *Sun*.**Mr. Whittaker:** —a few weeks later on the industry. Have you read this other one? I think you should get this one of Wednesday, November 25, 1970 and read it as well. I also would like to say that last year we tried to have a bulk air shipment using the airplanes belonging to the people in the Northwest Territories which would have come right into our valley to load apples and have taken them out to them. However, the whole thing broke down because, even with their own airplanes coming in and what not, the cost of transportation was just too high to make it practical for those people to have the apples even when we were willing to sell them direct right in the valley.**The Chairman:** Thank you, Mr. Whittaker. Again, I want to thank you, Mrs. Hartling and Mrs. Wah-Shee for coming out and giving . . .

[Interprétation]

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Assuré de quoi?**Mme Hartling:** Assuré qu'on aura la meilleure qualité possible pour un prix donné.**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Ce qui suppose que la personne sait exactement ce qu'elle veut et ce dont elle a besoin pour son alimentation?**Mme Hartling:** Je pense qu'il faudrait ajouter à cela un programme éducatif car les Canadiens s'inquiètent de plus en plus de la valeur nutritive de ce qu'ils mangent. Je pense que les grandes quantités d'aliments naturels qui sont achetées en sont la preuve.**M. LeBlanc (Westmorland-Kent):** J'aimerais poser une question supplémentaire. J'ai beaucoup de mal à convaincre mon enfant de cinq ans de la valeur nutritive de ce que je lui donne à manger. Avez-vous plus de succès avec vos sept enfants? En d'autres termes, ne sont-ils pas, tout comme nous, victimes des sornettes qu'on leur raconte?**Mme Hartling:** Très certainement.**M. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Dans ce cas, c'est plus grave.**Mme Hartling:** Ils regardent toujours les publicités à la télévision et me demandent d'acheter quelque chose mais, chez nous, la règle est de se taire et de manger.**Le président:** Mieux vaut cela que se taire et trafiquer. Monsieur Gauthier, je dois vous interrompre. Je désire remercier les représentants de . . .**M. Whittaker:** Monsieur le président, puis-je poser une question?**Le président:** Très bien, mais ne soyez pas trop long. Vous avez déjà eu votre problème de pomme . . .**M. Whittaker:** Oui; j'ai beaucoup de sympathie pour cette dame car la plupart des producteurs de pomme de la région d'Okanagan sont exactement dans la même catégorie que celle dont elle a parlé. Cependant, j'aimerais revenir sur l'article stupide que vous avez mentionné dans le *Sun* de Vancouver. Ce journal a publié un article de deux pages . . .**M. Roy (Laval):** Le *Sun* de Vancouver.**M. Whittaker:** . . . quelques semaines plus tard sur cette industrie. L'avez-vous lu? Je pense que vous devriez obtenir cet article du mercredi 25 novembre 1970, et le lire également. J'aimerais ajouter que l'an dernier, nous avons essayé de faire des expéditions en gros, par avion, en utilisant des appareils appartenant aux populations des Territoires du Nord-Ouest, qui seraient venus jusque dans notre vallée charger des pommes et les auraient apportées. Toutefois, cette affaire est tombée à l'eau car, même avec leurs propres avions, les frais de transport étaient tout simplement trop élevés pour qu'ils soient rentables que ces gens achètent les pommes, même si nous étions disposés à les leur vendre directement dans la vallée.**Le président:** Merci, monsieur Whittaker. Je voudrais à nouveau remercier Mme Hartling et Mme Wah-Shee d'être venues nous donner . . .

[Text]

**An hon. Member:** A very effective presentation.

**The Chairman:** . . . a very effective presentation.

Members of the Committee, I move that we agree to print the advanced brief of the National Anti-Poverty Organization as an appendix to this day's minutes.

Motion agreed to.

**The Chairman:** We have three items arising out of the steering committee meeting, the first one being the question of groups. We have had an application from six more groups to appear before the Committee. Your steering committee feels that our plate is pretty full now. We are meeting twice as often as most committees and in some instances we are going to have to meet on a Monday and a Friday. The groups that have contacted us in most instances have asked to come after March 16.

**Mr. McGrath:** Mr. Chairman, I wonder if the steering committee could take under consideration cutting down the time of presentations. There were two very important presentations this morning and these ladies were excellent witnesses, but in order to give everybody a chance to be heard . . .

**The Chairman:** You mean a preliminary report, comments made by the witnesses . . .

**Mr. McGrath:** No, comments made by the witnesses too, but certainly questions by members of the Committee. It is not necessary for all of us to get in on the questioning . . .

**The Chairman:** No.

**Mr. McGrath:** . . . and I think we should agree on some kind of a formula.

**The Chairman:** We are going to reach that in a moment under another heading, Mr. McGrath. Do you wish to know the names of the groups that have submitted a request? I might say that the decision of your steering committee was that the Chairman be authorized to write to each of the organizations stating that the Committee would welcome their written briefs and indicating that it may be possible to invite them to appear after the committee makes its interim report.

**An hon. Member:** Agreed.

**The Chairman:** The groups that have contacted us are the Montreal Diet Dispensary; the Canadian Association of Social Workers; the Manitoba Farm Business Association; City Television (Ron Haggart) of Toronto, and the National Waffle Group of the NDP.

**Mr. Schumacher:** Agreed.

• 1235

**The Chairman:** Can I get a consensus on this? The steering committee's report was to the effect that we should notify these groups that their briefs would be welcome but that we just could not entertain having them presented before the Committee before the interim report.

**Mr. Murta:** Mr. Chairman, for my clarification, after the end of March, when we present our interim report, we will still go on hearing briefs, will we not, from groups, so instead of writing back and stating that they can send their briefs to us and maybe we will hear them later, could they be more positive that they will be called upon in April to present their briefs?

[Interpretation]

**Une voix:** Un exposé très complet.

**Le président:** . . . un exposé très complet.

Messieurs les membres du Comité, je propose que nous nous mettions d'accord pour joindre le mémoire de l'Organisation nationale antipauvreté en appendice au procès-verbal d'aujourd'hui.

La motion est acceptée.

**Le président:** Trois questions ont été soulevées lors de la dernière réunion du comité directeur; la première concerne le problème des groupes. Six groupes nous ont demandé de venir témoigner. Le comité directeur pense que notre programme est assez chargé pour l'instant. Nous tenons deux fois plus de réunions que la plupart des comités et, dans certains cas, nous devons nous réunir le lundi et le vendredi. Dans la plupart des cas, les groupes qui nous ont contactés demandent s'ils peuvent venir après le 16 mars.

**M. McGrath:** Monsieur le président, je me demande si le comité directeur ne pourrait examiner la possibilité de réduire la durée des témoignages. Nous avons eu ce matin deux témoignages très importants et ces dames ont été des témoins parfaits mais, afin de permettre à chacun d'être entendu . . .

**Le président:** Vous voulez parler du rapport préliminaire, des commentaires des témoins . . .

**M. McGrath:** Non, des commentaires des témoins également mais surtout des questions posées par les membres du Comité. Il n'est pas nécessaire que nous posions tous des questions . . .

**Le président:** Non.

**M. McGrath:** . . . et je pense que nous devrions nous mettre d'accord sur une formule quelconque.

**Le président:** Monsieur McGrath, nous allons y arriver dans un instant. Désirez-vous connaître les noms des groupes désirant venir témoigner? Je dois vous dire que le comité directeur pensait que le président devrait être autorisé à écrire à chacun de ces organismes, en y indiquant que le Comité serait très heureux de recevoir leur mémoire écrit et en leur indiquant qu'il serait peut-être possible de les inviter après que le Comité ait produit son rapport intérimaire.

**Une voix:** D'accord.

**Le président:** Les groupes qui nous ont contactés sont la Clinique diététique de Montréal, l'Association canadienne des travailleurs sociaux, l'Association des exploitants agricoles du Manitoba, City Television (Ron Haggart) de Toronto, et le Groupe national Waffle du NDP.

**M. Schumacher:** D'accord.

**Le président:** Pouvons-nous nous mettre d'accord là-dessus? Selon le rapport du comité directeur, il fallait dire à ces groupes que leur mémoire était bienvenu, mais que nous ne pouvions pas en être saisis avant que le comité n'ait produit son rapport provisoire.

**M. Murta:** Monsieur le président, pour ma gouverne, quand nous présenterons notre rapport intérimaire après la fin du mois de mars, nous poursuivrons nos audiences de mémoires présentés par des groupes. Donc, au lieu de les inviter par écrit à envoyer leur mémoire pour que nous les entendions plus tard, pourrions-nous être plus précis et les inviter en avril nous présenter leur exposé?



[Texte]

**The Chairman:** The reason we are putting the word "may" in is that it will really be the function of the steering committee to make recommendations to the Committee as a Whole. It is my feeling that in most instances they will be heard, but there seemed to be some feeling that some of the groups might not be invited, that was the problem, and the steering committee did not feel it should usurp what this Committee in effect will do. So, that is the reason for it. Their briefs will be acceptable if they wish to send them. We can read them and, in fact, we may incorporate some of their comments or ideas in our interim report, and in all probability they will be called later, but not before the interim report.

**Mr. Murta:** Right. I think we have all experienced the fact that the only way the briefs can be meaningful at times is if we have the groups here to question them.

**The Chairman:** I agree.

**Mr. Murta:** This is where we draw the information out of the groups.

**The Chairman:** That is why I think the determination will have to be made pretty well by the group as to whether it submits a brief on the chance that it might be called or it does not submit a brief.

**Mr. Fleming:** Mr. Chairman, if I may, is there no way then that these briefs can be presented to the Committee? You are arguing that we had better talk to them before we accept what they have put in their briefs. I am concerned about this. Some of these groups may have good input and if some of us want to take on the responsibility of reading them before the interim report, it may be useful to us.

**The Chairman:** If I read Mr. Murta correctly, I know that he particularly favours one of these organizations because he made the representation that they do have some good ideas. He simply felt that it might be more valuable to the Committee if we could read the briefs and examine them before incorporating them into the report. I do not think there is any notion of shutting out some of the ideas that might be contained there.

**Mr. Fleming:** If they are encouraged that we will try to look at the report before the deadline, even if not formally in Committee.

**The Chairman:** The next item that the steering committee dealt with was the question of staff and after going through, I think, about 25 different organizations, groups and individuals it was the feeling of the steering committee—on my recommendation, I might say—that the Committee retain Mr. David Keith Fairbarns, an economist, as the special adviser to the Committee. Mr. Fairbarns will be seconded to us by the Department of Consumer and Corporate Affairs. I do not wish to be unduly mercenary, but I understand that the cost of his presence and also the cost of his secretary would be borne by that department. So, if there is agreement, I would be happy, to contact Mr. Fairbarns and so indicate.

**Some hon. Members:** Agreed.

**The Chairman:** The next item is the motion on the floor by Mr. Gleave, and perhaps I should read it. I am putting it basically in the terms of the steering committee because you suggested adopting the steering committee report.

That the following plan of questioning be adopted for each group of witnesses. The questioners would be lined up in this order: a Progressive Conservative member for 10 minutes, a Liberal member for 10 minutes, a Progres-

[Interprétation]

**Le président:** La raison pour laquelle nous inscrivons le mot «peut-être» c'est qu'il appartient au comité directeur de faire des recommandations au comité plénier. J'estime que dans la plupart des cas, ils seront entendus, mais il se peut, semble-t-il, que certains groupes ne soient pas invités. Voilà la difficulté qui se posait et le comité directeur a décidé que cela ne devait pas empiéter sur les travaux du comité. Vous en connaissez maintenant la raison. Leurs mémoires seront acceptés s'ils veulent nous les faire parvenir. Nous pouvons en faire lecture, et même insérer certains de leurs commentaires ou idées dans notre rapport intérimaire; il est fort probable qu'on les invite plus tard mais pas avant la publication de notre rapport intérimaire.

**M. Murta:** C'est juste. Je pense que l'expérience nous a enseigné que les mémoires n'ont parfois de sens que si nous pouvons interroger les groupes qui les présentent.

**Le président:** D'accord.

**M. Murta:** C'est auprès des groupes que nous recueillons les renseignements.

**Le président:** Voilà pourquoi je pense qu'il appartient au groupe de décider s'il doit soumettre un mémoire en espérant d'être invité ou s'il doit refuser de le présenter.

**M. Fleming:** Monsieur le président, il n'y a donc pas moyen de présenter ces mémoires en comité? Vous dites que nous devrions les rencontrer avant d'accepter la teneur de leur mémoire. Cela m'inquiète. Certains groupes font un exposé valable et si certains d'entre nous veulent se donner le mal de le lire avant la présentation du rapport intérimaire, ce pourrait nous être utile.

**Le président:** Si je saisis bien ce que dit M. Murta, je sais qu'il prise particulièrement une de ces associations qui a rédigé l'exposé qui compte de bonnes idées. Il a simplement jugé que le comité aurait peut-être intérêt à lire les mémoires et à les examiner avant de les intégrer au rapport. Je ne crois pas que l'on songe à ignorer certaines des idées qui s'y trouvent.

**M. Fleming:** S'ils savent que nous allons essayer d'étudier le rapport avant la date limite, même si ce n'est pas de façon officielle en comité.

**Le président:** Le deuxième article que le comité directeur a traité était la question du personnel et après avoir étudié 25 associations diverses, groupes et particuliers, le comité directeur a jugé, suite à ma recommandation, que le comité requerrait toujours les services de l'économiste, M. David Keith Fairbarns à titre de conseiller spécial. M. Fairbarns nous sera envoyé une seconde fois par le ministère de la Consommation et des Corporations. Je ne veux pas être mercenaire mais si je comprends bien, les frais de service de l'économiste seront payés par ce ministère ainsi que le salaire du secrétaire. Donc, si nous pouvons nous mettre d'accord, je serai enchanté de communiquer avec M. Fairbarns et de lui faire part de ces projets.

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** L'article suivant est la motion présentée par M. Gleave. Mieux vaudrait vous en faire lecture. Je le lis dans les termes du comité directeur parce que vous avez proposé d'adopter le rapport dudit comité.

Que l'on procède comme suit pour interroger les groupes de témoins. Les députés poseront leurs questions dans cet ordre: le député du parti conservateur parlera dix minutes, un député libéral dix minutes, un député conservateur

[Text]

sive Conservative member for 5 minutes, a Liberal member for 5 minutes, a New Democratic member for 10 minutes, a Social Credit member for 10 minutes and other members of the Committee, according to the Chairman's list, for 5 minutes each.

The motion has been made by Mr. Gleave.

It is your motion. Mr. Gleave. Perhaps you would care to speak to it.

**Mr. Gleave:** Thank you. It made some sense to me to accept the recommendation of the steering committee. I am informed by our representative on that committee that there was agreement between the various parties on this procedure and if the Conservatives now say that their member on the steering committee was not speaking for them or did not agree, then of course I have to accept their statement. They should know. However, I would like to say that this morning, for example, in three hours of sitting, the NDP had two ten-minute sessions and a five-minute session, which is 25 minutes.

• 1240

**Mr. Lawrence:** You did very well.

**Mr. Gleave:** Now, I did not keep track of the other parties. I was hesitant to move this motion, because in my opinion it infringes on the prerogatives of the Chairman. Basically, I do not think a steering committee or indeed a committee should dictate this rigidly to a chairman. In principle, I oppose this and I only moved it with some reluctance. My opinion of the Chairman in the time we have sat here is that he is very fair and has worked very hard to make this Committee effective. I am very unhappy to be—as a matter of fact, it was a Conservative member who nominated this Chairman, and now they wish to put these restrictions on him.

**An hon. Member:** Hogwash!

**Mr. Gleave:** Mr. Chairman, they say—I hear the rumblings—it is not their motion. It was the member for Palliser who raised it this morning. If the Conservatives are so concerned about this Committee proceeding smoothly, I do not know why in almost each session they come in with some question of privilege or some disruption and soak up a certain amount of time which could usefully be used by this Committee.

**Some hon. Members:** Hear, hear!

**Mr. Gleave:** Mr. Chairman, the member from Palliser said the same procedure should be followed in this Committee as is followed in the House; the Speaker allocates time according to the numbers. Perhaps he does, in practice. I know of no standing order in the House that tells the Speaker, when he is in the chair, the manner in which he must recognize questioners in the question period, or the order in which he does.

**Mr. Murta:** It is a gentleman's agreement.

**Mr. Gleave:** If it is a gentleman's agreement it would be useful to have some gentlemen in this Committee, Mr. Chairman.

**Mr. McGrath:** It is practice.

**Mr. McGleave:** Mr. Chairman, I do not mind particularly. I do not feel any great compulsion to sit in this Committee. If the Conservatives want the bulk of the time, I am quite content not to sit on this Committee. There are other things I could do. I do not know about my colleagues. I

[Interpretation]

cinq minutes, un député libéral cinq minutes, un député néo-démocrate dix minutes, et un député créditiste dix minutes. Chacun des membres du comité, selon la liste du président, prendra la parole pendant cinq minutes.

La motion a été proposée par M. Gleave.

C'est bien votre motion, monsieur Gleave, peut-être pourriez-vous l'expliquer.

**M. Gleave:** Je vous remercie. Il m'a paru intelligent d'accepter la recommandation du comité directeur. Nos représentants à ce comité m'informent qu'il y a eu entente entre les diverses parties concernées sur la façon de procéder; cependant, si les conservateurs soutiennent que leur député au comité directeur n'était pas leur porte-parole et n'étaient pas d'accord, je devrai accepter leur déclaration. Les conservateurs doivent le savoir. Toutefois, j'aimerais dire que ce matin pendant une séance qui a duré trois heures, le NPD a eu deux sessions de dix minutes et une session de cinq minutes pour un total de 25 minutes de temps de parole.

**M. Lawrence:** Très bien.

**M. Gleave:** Je n'ai pas tenu compte des autres partis. J'ai hésité à présenter cette motion, parce que, à mon avis, elle empiète sur la prérogative du président. Bref, je ne crois pas qu'un comité directeur ou autre doive régenter un président. Je m'oppose en principe à cette régimentation et c'est avec hésitation que j'ai proposé ma motion. L'opinion que je me suis faite du président au moment où l'on siégeait, c'est qu'il est très juste et s'est employé activement à faire de ce Comité une réussite. Je suis malheureux d'être... En fait, c'était un député conservateur qui a nommé ce président; maintenant, ils veulent lui imposer ces restrictions.

**Une voix:** Cochonnerie!

**M. Gleave:** Monsieur le président, ils disent—et je les entends grogner—que ce n'est pas dans leur motion. C'est le député de Palliser qui a soulevé cette question ce matin. Si les conservateurs ont à cœur le fonctionnement harmonieux de ce Comité, je vois mal pourquoi, au cours de pratiquement chaque séance, ils soulèvent des questions de privilège, sèment le désordre et prennent le temps qui pourrait être utilisé par le Comité à des fins utiles.

**Des voix:** Bravo!

**M. Gleave:** Monsieur le président, le député de Palliser dit qu'il faudrait procéder en comité de la même façon qu'à la Chambre. L'Orateur alloue du temps selon le nombre de personnes. C'est peut-être ce qu'il fait dans la pratique. Je ne pense pas qu'il y ait un Règlement indiquant à l'Orateur qui occupe le fauteuil la façon dont il doit reconnaître ceux qui posent des questions pendant la période consacrée à cette fin ou l'ordre qu'il doit suivre.

**M. Murta:** Il s'agit d'une convention verbale.

**M. Gleave:** Il serait utile qu'on puisse assurer une telle convention en comité, monsieur le président.

**M. McGrath:** C'est l'usage.

**M. Gleave:** Monsieur le président, ça ne me fait pas grand-chose. Je ne me sens pas poussé à siéger à ce Comité. Si les conservateurs veulent parler tout le temps, je serai enchanté de ne pas siéger à ce Comité. On a d'autres choses à faire. Naturellement, je ne suis pas le



## [Texte]

think we are here, as all other members are, to do as well as we can.

Besides this, what is being asked for here is pretty unworkable. If you set up this rigid thing, what happens when questions of order come in? Do you count the questions of order and check this off. I have made my points, Mr. Chairman. With all due respect, I suggest to the people on my left that either they accept this motion and proceed on this basis to see how it works, or if they are not prepared to accept this motion, they leave the day-to-day direction of this Committee, when we are hearing witnesses and questioning them, in the hands of our Chairman. If they are not prepared to do that, Mr. Chairman, I suggest they put one of their own people in the chair.

**Mr. Lawrence:** Question.

**The Chairman:** Are there any further comments? Did you say "question" or did you want to ask a question.

**Mr. Lawrence:** May I just clarify something here? Certainly I think Alf has been a very valuable member of this Committee and we would certainly be sorry to see him go; but if he insists on it, okay.

**Mr. Gleave:** I would be quite happy to see you go, too.

**Mr. Lawrence:** Mr. Chairman, perhaps it hits me a little more than it hits other members because I have 10 members here, most of whom are pretty conscientious obviously, because they are here all the time. When presentations are being made, they all want to ask questions. It is their responsibility and their duty, not only their right, to ask questions. It is getting kind of tough in the limited time available to us to apportion the time among ourselves to do just that. Certainly there has not been a meeting of this Committee yet when all three of the NDP members on this Committee have not had the opportunity of asking questions and they have taken advantage of that. That is fine; I am not arguing with that. The point we are trying to make here is simply this. We have approximately 40 per cent of the membership in the House of Commons, we have approximately 40 per cent of the membership I think of this Committee, and we would like to have 40 per cent of the questioning time. Therefore, I think on this particular motion we intend voting against it. I do not think that we have to have a technical motion then, Mr. Chairman, instructing you that 40 per cent of the time be given to us and 40 per cent to the Liberals as well. I think from then on we can go on a gentlemen's understanding and agreement that 40 per cent of the questioning time will be apportioned to our group. It is as simple as that.

• 1245

**The Chairman:** Mr. LeBlanc.

**Mr. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Mr. Chairman, I am a new member and I am of course ignorant of these things, but I had hoped that committees might be one area in which partisanship would not be as strong as elsewhere.

On the other hand, I feel, as one who sits in the back row and has questions to ask—because I have constituency problems too that sometimes I need to air out and I need to have my local paper say that I asked a question of local interest, which is what many Opposition members do and I do not dispute that—that we would have to ask for that sort of arrangement for our side too in the House.

I have enough respect for the intelligence of my colleagues on this Committee that if I am asking a question and one of my colleagues from any side of the House has a supplementary question which might throw light on the

## [Interprétation]

porte-parole de mes collègues. Je prends ce qui m'appartient et j'essaie, comme tous les députés ici, d'agir le mieux possible.

En outre, ce qu'on me demande de faire ici est presque impossible. Si vous instituez une procédure rigoureuse, que se passe-t-il quand on invoque le Règlement? Compentez-vous ces questions pour en éliminer d'autres? J'ai donné mon avis, monsieur le président. Je fais la suggestion suivante aux députés à ma gauche d'accepter cette motion et de voir comment vont les choses ou, s'ils ne sont pas disposés d'accepter, de céder la direction de ce Comité à la présidence quand nous entendons et interrogeons les témoins. S'ils ne sont pas disposés à le faire, monsieur le président, je propose qu'ils nomment un des leurs à la présidence.

**M. Lawrence:** Question.

**Le président:** D'autres commentaires? Avez-vous dit: «Question», ou voulez-vous poser une question?

**M. Lawrence:** Puis-je apporter une précision, ici? Certes, Alf a été un membre très précieux du Comité et nous serions malheureux de le voir partir; mais s'il insiste pour céder sa place, nous sommes d'accord.

**M. Gleave:** Votre départ me ferait bien plaisir aussi.

**M. Lawrence:** Monsieur le président, je me sens peut-être un peu plus visé que les autres membres parce que j'ai 10 députés ici dont la plupart sont manifestement assez consciencieux puisqu'ils sont ici tout le temps. Quand on entend des exposés, ils veulent tous poser des questions. C'est leur responsabilité et leur devoir et non seulement leur droit de poser des questions. Il est difficile vu le manque de temps de répartir celui-ci pour le faire d'une façon appropriée. Assurément il n'y a pas eu de réunion de sous-comité où les trois représentants du NPD n'aient eu l'occasion de poser des questions et ils ont saisi l'occasion de le faire. C'est très bien; Je ne discuterai pas. Nous tenons simplement à faire remarquer que nous représentons environ 40 p. 100 de la Chambre des communes, 40 p. 100 des membres de ce Comité et nous aimerions bénéficier de 40 p. 100 du temps de parole. Par conséquent je crois que nous nous opposerons à cette motion particulière. Je ne pense pas qu'il soit nécessaire de présenter une motion technique, monsieur le président, vous demandant de nous accorder 40 p. 100 du temps et 40 p. 100 aux Libéraux. Je pense que nous pouvons parvenir à un accord et décider que 40 p. 100 du temps des questions nous soit accordé. C'est aussi simple que cela.

**Le président:** Monsieur LeBlanc.

**M. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Monsieur le président, je suis nouveau membre et je ne connais pas ces choses, mais je ne m'attendais pas à trouver autant d'esprit partisan dans ces comités.

En revanche, je pense que, comme je suis assis au fond et que j'ai des questions à poser, car il existe dans ma circonscription des problèmes que j'aimerais présenter et je veux que le journal local dise que j'ai posé des questions d'intérêt local, ce qui est fait par la plupart des membres de l'opposition et je ne m'y oppose pas, qu'il nous faudra également demander ce genre de disposition à la Chambre.

Je respecte suffisamment l'intelligence de mes collègues à ce Comité et si je pose une question et que l'un de mes collègues de la Chambre a une question supplémentaire

[Text]

subject, I am quite willing to defer and not feel that I have been aggrieved and that I have lost a lot of time. In that sense I find that in many areas of questioning we are too bound by not being able to come in with a little supplementary question, and if we bind ourselves even more, it will not be in the interests of the Committee. If being on committees is a make-work project for your members, Mr. Lawrence, that is your problem; we have a lot of work on our side.

**Mr. Lawrence:** It is a what?

**The Chairman:** Mr. Danforth.

**Mr. Danforth:** Mr. Chairman, I would like to clarify this, especially where the steering committee is concerned. I think there is some misunderstanding about the recommendations brought forward to the steering committee. The very fact that this was brought forward was on suggestions of the members of the steering committee because we did not want to make a determination; we wanted the Committee members to make a determination. That was the reason it was brought forward.

The ten minutes and the five minutes were my suggestion, and it is the numbers on the Committee that we have to contend with. We have 25 members and we only have half the time because the witnesses require half the time generally for the answers. So we are not dealing with three hours; we are dealing with an hour and a half. My suggestion was not that we have two members from each side with 10 minutes but that the leading questioner of each of the parties be allocated 10 minutes because he could develop the main theme, and that each of the other members be allocated five minutes so that as many members as possible could participate in each Committee meeting. It is no fun coming to a committee meeting, meeting after meeting, and not having an opportunity even to pose a question, because this does not generate the necessary interest so that you are going to return to the committees and have the continuity. That is the basis for this.

I do not think we need a formal motion of any kind if the Committee can agree upon this type of arrangement or one similar to it, or one that will give the members an opportunity to ask questions. This is all I am asking for as a committee member—just an opportunity to participate on a fair basis and have my opportunity on the same basis as other members of the Committee. This is a simple proposition.

**The Chairman:** Mrs. MacInnis.

• 1250

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mr. Chairman, I would like first of all to point out to Allan Lawrence that he was incorrect in saying that there had not been a meeting where all three of us had not had a chance. Actually the three of us have been very careful to plan ahead of time, and there has hardly been any meeting where we had more than two on in any session.

**Mr. Lawrence:** We have been keeping track of it. If you want the record here ...

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** I will go on. Mr. Danforth has said what I think is pretty important: that it is rather bad if we get too much rigidity and hostility in this Committee because it simply means that the Committee is going to be unworkable—if we get into that stage. I think some of the new members are inclined to be, sort of, eager beavers, and feel that they simply have to get on each time; you do not have to get on at every session with every witness. I really do not think you do.

[Interpretation]

qui pourrait éclairer le sujet, je suis prêt à laisser la parole et à ne pas mériter ni penser que j'ai perdu du temps. En ce sens il me semble que dans plusieurs domaines de questions, il nous est difficile de ne pas pouvoir poser de petites questions supplémentaires, et si nous compliquons encore les choses, ce ne sera pas dans l'intérêt du Comité. Si appartenir à un comité permet d'occuper vos députés, monsieur Lawrence, c'est là votre problème; nous avons quant à nous beaucoup de travail.

**M. Lawrence:** De quoi s'agit-il?

**Le président:** Monsieur Danforth.

**M. Danforth:** Monsieur le président, j'aimerais apporter des explications, particulièrement lorsqu'il s'agit du comité directeur. Il me semble qu'on ne comprend pas très bien les recommandations présentées par le comité directeur. Si on en a parlé c'est après suggestion des membres du comité directeur car nous ne voulions pas prendre de décision mais la laisser aux membres du Comité. C'est la raison pour laquelle on en a parlé.

C'est moi qui ai suggéré des temps de parole de dix et cinq minutes, et c'est ce dont il nous faut nous satisfaire au Comité. Nous avons 25 députés et nous ne bénéficions que de la moitié du temps car les témoins utilisent l'autre moitié pour les réponses. Il n'est donc pas question de trois heures; nous n'avons qu'une heure et demie. Je n'ai donc pas demandé que l'on accorde dix minutes à chaque représentant mais que la personne qui pose les questions en premier ait droit à dix minutes pour développer le thème principal et que chaque autre député ait droit à cinq minutes pour permettre au plus grand nombre de participer au Comité. Il n'est pas agréable de venir à un comité, session après session, et de ne pas avoir l'occasion de poser des questions, car cela ne suscite pas l'intérêt général et il nous faut retourner au comité comme avant. C'est là le fond de mon principe.

Je ne pense pas que nous ayons besoin de motion officielle si le Comité accepte cette disposition ou une autre identique ou une disposition qui permettrait aux membres de poser des questions. C'est tout ce que je demande d'un membre de comité, juste l'occasion de participer d'une façon équitable et d'avoir l'occasion comme les autres membres du Comité de poser des questions. Il s'agit d'une simple proposition.

**Le président:** Mme MacInnis.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Monsieur le président, j'aimerais avant tout faire remarquer à Allen Lawrence qu'il s'est trompé en disant qu'il n'y avait pas eu de réunion pendant laquelle nous n'ayons pas eu tous les droits de poser des questions. En fait, nous avons tous trois pris soin de prévoir longtemps à l'avance et il n'y a guère eu de réunion où nous ayons été plus de deux.

**M. Lawrence:** Nous en avons la preuve ici dans les dossiers si vous voulez ...

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Je vais poursuivre. La remarque de M. Danforth est très importante car en effet il serait regrettable qu'il y ait trop de rigidité et d'hostilité dans le comité qui simplement ne pourrait plus fonctionner. Il me semble que certains des nouveaux membres sont trop enthousiasmes et estiment devoir parler à chaque fois; il n'est pas nécessaire de s'adresser à chaque fois aux témoins. Je ne crois pas qu'il soit nécessaire de le faire.



*[Texte]*

Then take the analogy with the House of Commons: in my idea it is not really the same thing. In the question period, which we have in the House of Commons, it is quite true that the Speaker has a rule of thumb where he allocates . . . well, we are small party and we do not come in for nearly as many questions. This is a fast moving thing where a person dives in with a question, where many, many people get a chance to ask questions; a lot do not, but many people do. Whereas this is a set sort of piece with 10-minute slots and 5-minute slots as we are proposing, I think that rigidly trying to apportion questions by our strength in the House of Commons is going to make for very, very bad feeling.

In addition to bad feeling it is going to mean that one or two points of view will get away out of line and that the others will not. We want to bring out our own points of view here. Frankly I would like to think the Committee could be a place where we could have a little more flexibility than we do in the House.

We were prepared to go along yesterday. Mr. Danforth's suggestion was an excellent one: that we should have the lead-off speaker for each party with 10 minutes and then, so more people could get in, cut the other people down to 5. That would let many more people in. Frankly I think it would be a great mistake to try rigidly to assess the proportions according to what is in the House.

**The Chairman:** Mr. Fleming.

**Mr. Fleming:** I am sorry I missed the discussion at the beginning of the meeting. I had another meeting to attend over redistribution and therefore I could not be here.

I agree very much somehow with what Mr. Danforth says and with what Mrs. MacInnis says, although I do think that if new members are anxious to get their bit in it may be very refreshing. There may be some new aspects they can lend to this. However, 10 minutes from the lead-off speaker from each of the parties and then 5 minutes, I think the Chairman can judge. If that does not work, I suggest to the hon. members opposite, let us bring it up again.

I do think that if a lot of people in the Conservative ranks have something to contribute—we do over here and there are three amongst the NDP—then certainly there should be more input from the larger parties. Let us see if we can just work it generally, so that it works on the Committee basis; that there is as maximum input from all sides as is possible through fairness. Let us not put it on a rigid rule. Put the 10, 10, 10, 10 and then 5 minutes to let a lot of people get in on it if they possibly can. It will be up to the Chairman. He has been eminently fair thus far by having everybody getting a fair crack.

**Mr. Lawrence:** Well, we have not; it is as simple as that.

**Mr. Clarke (Vancouver Quadra):** Mr. Chairman, I do not think it would be fair of us to ignore the ratio of the parties. Some of these ideas which have been presented from other parties are notable for certain ideas, but we do not have four hours with each group that is before us. If we follow this formula of the 10-minute lead-off and everybody expects to get 5 minutes, we would use up 150 minutes, which is simple arithmetic, and then there is the answering time as Mr. Danforth points out. The basic thing is that this Committee was appointed and the membership was appointed to it for some reason.

*[Interprétation]*

Vous parlez ensuite de la Chambre des communes; selon moi ce n'est pas la même chose. Pendant la période de questions que nous connaissons à la Chambre, il est certain que l'Orateur accorde la parole d'une façon empirique. Il est vrai que nous ne sommes qu'un petit parti et ne présentons pas autant de questions que les autres. Il s'agit d'un processus rapide permettant aux gens de poser des questions ce que beaucoup ne font pas. Avec cette proportion de 10 et 5 minutes pour poser des questions et répartir le temps d'une façon stricte en fonction de notre représentation à la Chambre nous allons blesser nombre de susceptibilités.

En plus de cette susceptibilité je crois que seul un ou deux arguments seront présentés et que les autres ne le seront pas. Nous voulons ici exprimer nos propres opinions. A vrai dire, je pense que le comité devrait faire preuve de plus de souplesse qu'à la Chambre.

Nous étions prêts à le faire hier. La suggestion de M. Danforth est excellente voulant que l'on accorde 10 minutes au principal orateur du parti et 5 minutes seulement aux autres membres. Ainsi les membres seraient plus nombreux à parler. A vrai dire je crois qu'il serait regrettable de s'en tenir au proportion qui existe à la Chambre.

**Le président:** Monsieur Flemming.

**M. Fleming:** Je regrette de ne pas avoir suivi la discussion au début de la réunion. J'avais une autre réunion au sujet de la redistribution et par conséquent j'étais absent.

Je suis d'accord avec M. Danforth et M<sup>me</sup> MacInnis bien que selon moi il soit agréable de voir que les nouveaux députés veulent prendre la parole. Leurs interventions peuvent être intéressantes. Cependant, je pense qu'il appartient au président de juger de la proportion d'accorder 10 minutes à l'orateur principal de chacun des partis et 5 minutes aux autres membres. Si cette proposition n'est pas réalisable je demande aux honorables députés assis en face de l'étudier à nouveau.

Je pense que si nombre de conservateurs ont quelque chose à dire—et c'est le cas pour nous ici—les trois représentants du NDP, alors assurément la contribution des grands partis devrait être plus importante. Voyons si nous ne pourrions pas appliquer cette méthode d'une façon générale de sorte qu'en comité chacun des partis puisse intervenir le plus souvent possible en tout équité. Il ne devrait pas y avoir de règle rigide. Appliquons la règle des 10 et 5 minutes pour permettre au maximum de gens de parler. Il appartient au président de décider. Jusqu'à présent il s'est montré fort équitable en donnant à chacun l'occasion d'intervenir.

**M. Lawrence:** Eh bien, ce n'est pas le cas avec nous, c'est aussi simple que ça.

**M. Clarke (Vancouver Quadra):** Monsieur le président, je ne pense pas qu'il soit équitable d'ignorer le pourcentage des partis. Certaines des idées qui ont été présentées par d'autres partis sont fort valables mais nous ne bénéficions pas de 4 heures pour chacun des groupes ici présents. Si nous suivons cette formule de 10 minutes et de 5 minutes, nous aurons besoin de 150 minutes d'un simple point de vue arithmétique, et ensuite il y a la période des réponses comme le souligne M. Danforth. Au départ, il y a que ce comité a été instauré et que sa représentation a été fixée en conséquence.

[Text]

If we follow the suggestion in this motion—and I am speaking against the motion in case it is not clear—then the representation the major parties get is 30 per cent instead of the 40 per cent that we expected to get. The effect of it would be that our membership of the Liberal or the Conservative party would be cut effectively from 10 members to, let us say, 7 members and some of us might as well go home. I do not think that was the intention of the appointments in the ratio that they were appointed.

• 1255

**The Chairman:** Question?

**Mr. Danforth:** Mr. Chairman, do we have to put the question? This is what I am concerned about. I rather feel that if we could table the motion and proceed on a gentleman's agreement the motion is still before the Committee. If we feel that we cannot operate on that basis, then the motion is still before the Committee. If the Chairman insists on taking hard and fast lines, we are bound then. I would like to see us operate on a suggested schedule that is compatible with all the members and see how we make out.

**The Chairman:** This is a constitutional amendment. We can change this if it does not work.

**Mr. Lawrence:** We can talk about inflexibility, but this does not mean inflexible at all. You are the people, if you go for it, who are moving for the inflexibility.

**The Chairman:** I understand that Mr. Danforth's suggestion is the one in favour and that Mr. Gleave would be prepared to withdraw the motion. Do I have unanimous consent to withdraw the motion?

**Some hon. Members:** Agreed.  
Motion withdrawn.

**The Chairman:** Adjourned.

[Interpretation]

Si nous appliquons la suggestion de cette motion—et je vous fais remarquer que je m'y oppose—alors la représentation des grands partis ne sera que de 30 p. 100 au lieu de 40 p. 100 que nous pouvons espérer. Ainsi notre appartenance au parti libéral ou conservateur serait diminuée effectivement de 10 représentants à, disons, 7 représentants et certains d'entre nous pourraient très bien s'abstenir de venir. Je ne crois pas que ce soit la raison des nominations telles qu'elles ont été faites.

**Le président:** Passons-nous au vote?

**M. Danforth:** Monsieur le président, est-il nécessaire de passer au vote? C'est justement ce qui m'inquiète. Je pense que si nous pouvions présenter la motion et parvenir à un accord, cette motion resterait au Comité. Si nous pensons ne pas pouvoir opérer de cette façon, la motion demeure toujours devant le Comité. Si le président désire appliquer des règles strictes, nous devons nous y soumettre. J'aimerais que nous appliquions la suggestion qui a été faite, compatible avec les intérêts de chacun et voir comment cela fonctionne.

**Le président:** Il s'agit d'un amendement constitutionnel. Il est toujours possible de changer ce qui ne fonctionne pas.

**M. Lawrence:** On peut parler de rigidité, mais ce n'est pas du tout cela. C'est vous en fait qui êtes rigides.

**Le président:** Je vois que la suggestion de M. Danforth est celle qui a la faveur et M. Gleave serait prêt à retirer sa motion. Y a-t-il accord unanime pour retirer la motion?

**Des voix:** D'accord.  
Motion retirée.

**Le président:** Ajourné.



## APPENDIX "D"

Submission to the  
Special Committee on Trends in Food Prices  
made by the

Honourable Herb Gray, M.P.  
Minister of Consumer and Corporate Affairs

February 12, 1973

## CONTENTS

- I. Trends in Food Prices
- II. Securing Price, Profit and Cost Data
- III. Analysing Costs of Individual Food Products
- IV. The Combines Investigation Act and the Food Industries
- V. Subsidies and Controls
- VI. Economic Aspects of Consumer Protection

## I. TRENDS IN FOOD PRICES

When I presented the motion in the House to set up the Committee, I said I would be pleased to appear before you. As I said at that time, I am sure that the recommendations of the Committee "can be most useful in dealing with the serious issue of current trends in food prices, a matter of concern to the Government, and to the Canadian people generally." I have read the proceedings of your organization meeting, including the comments members of the Committee made on the kind of testimony they want presented, and I shall attempt to respond to your wishes in this regard.

I have also read the brief submitted to you by Dr. Ostry and the testimony she gave before you. I hope you feel, as I do, that Dr. Ostry's material provides a very useful summary of the broader statistics on food prices. But some new information has been made public since Dr. Ostry appeared. I am of course referring to the January Consumer Price Index data that were released last Friday. These indicated an increase of 2 per cent in retail food prices between December 1972—the last month for which Dr. Ostry provided statistics—and January of this year. Seasonal factors were not a major factor in this change, so it seems evident from the figures that the underlying rate of rise in food prices remained very rapid into the first weeks of 1973.

The sub-components of the retail food price index that showed the largest increases were those for eggs, beef and vegetables. The December to January increases in

## APPENDICE «D»

Mémoire présenté au  
Comité spécial sur l'évolution des prix des  
produits alimentaires  
par

l'Honorable Herb Gray, député  
Ministre de la Consommation et des Corporations

le 12 février 1973

## SOMMAIRE

- I. Évolution du prix des produits alimentaires
- II. Obtention de données relatives à des produits alimentaires donnés: prix, bénéfices et prix de revient
- III. Analyse du prix de revient de produits alimentaires donnés
- IV. Les industries alimentaires devant la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions
- V. Subventions et réglementations
- VI. Aspects économique de la protection du consommateur

## I. ÉVOLUTION DU PRIX DES PRODUITS ALIMENTAIRES

Lorsque j'ai présenté à la Chambre la motion en faveur de la création du Comité j'ai déclaré que ce serait pour moi un plaisir que de déposer devant lui. Comme je l'ai dit à cette époque je suis persuadé que les propositions du Comité «peuvent être extrêmement utiles pour aborder ce problème grave que constitue le mouvement des prix des produits alimentaires, question qui préoccupe tant le gouvernement que le public canadien dans son ensemble»... J'ai lu le procès-verbal de votre réunion constitutive, ainsi que les observations faites par les membres de la Commission sur le genre de déposition qu'ils désirent entendre, et je vais tenter de satisfaire vos désirs à cet égard.

J'ai également lu le mémoire qui vous a été présenté par M<sup>me</sup> Ostry, ainsi que la déposition qu'elle a faite devant vous. J'espère que vous avez tout comme moi le sentiment que les documents fournis par M<sup>me</sup> Ostry donnent un résumé très utile des statistiques générales en matière de prix des produits alimentaires. Mais de nouvelles données ont été rendues publiques depuis la déposition de M<sup>me</sup> Ostry. Je fais bien entendu allusion à l'Indice des prix à la consommation pour le mois de janvier, publié vendredi dernier, qui révélait une augmentation de 2 p. 100 du prix de détail des produits alimentaires entre décembre 1972, dernier mois pour lequel M<sup>me</sup> Ostry fournit des statistiques, et le mois de janvier de cette année. Les facteurs saisonniers ne constituaient pas un élément essentiel de cette évolution, de sorte qu'il me paraît évident d'après ces chiffres que le rythme de croissance des prix des produits alimentaires qu'ils sous-entendent est resté très élevé pendant les premières semaines de 1973.

Les indices particuliers de l'indice des prix de détail des produits alimentaires qui présentaient les plus fortes hausses étaient ceux des œufs, du bœuf et des légumes

these indexes were 7.8 per cent, 5.8 per cent and 5.4 per cent respectively.

The charts showing longer-term movements in farm, processor and retail prices of foods that Dr. Ostry presented (see charts B-1 and B-2 in her brief) indicate that the three indexes moved up by about the same percentages from 1961 to 1967. The 1967 annual averages of the three sets of index numbers did not differ greatly, although the figure for processors' prices was a little lower than the other two. Thereafter, the behaviour of the farm price index diverged significantly from that of the other two indexes for several years. The farm price index moved erratically within narrow limits between the beginning of 1967 and the end of 1970, reaching its lowest level for the period in October 1970. The average for 1970 was precisely the same as the average for 1967. But the index numbers of prices at the processor and retail levels continued to move upwards between 1967 and 1970. Indeed, their average annual rates of rise over this period were greater than their average annual rates of rise from 1961 to 1967.

The greater rate of rise in processor and retail prices in the later (1967-70) period as compared to the earlier (1961-67) period is assignable to more rapid increases in costs. Variations in profit margins (profits as a percentage of sales revenue) do not appear to have been a major factor in the differences in price behaviour between the two periods. Processors' expenditures on farm products were less than half their costs in the base year 1961. The acceleration in processed food prices after 1967 appears to have occurred because the effects of constancy in farm prices were out-weighted by the accelerated rate of increase in these other costs—primarily labour costs, and costs of goods and services (other than farm products) purchased.

The level of farm prices obviously could not remain stable for more than a few years under conditions of general inflation. Farmers' costs were rising rapidly. Farm incomes were suffering. Farm prices began to move upwards at the end of 1970, and the rate of rise has accelerated since that time. Increases in prices at the farmgate became especially abrupt after the middle of 1972 both in Canada and the United States. This "catch-up" of farm prices appears to have been an important factor in the very rapid rates of increases in retail food prices that have so greatly concerned the Canadian public in recent months.

As indicated above, the food items showing the largest percentage price increases at retail between December 1972 and January of this year were eggs, beef and some fresh vegetables—items that do not undergo a great deal of processing before final sale. Retail prices of such items are likely to be especially responsive to variations in farm prices. It appears, then, that gains in farm prices con-

qui ont augmenté respectivement de 7.8, 5.8 et 5.4 p. 100 entre décembre et janvier.

Les tableaux indiquant les mouvements à plus long terme des prix des produits alimentaires au niveau de l'exploitant, du conditionneur et du détaillant que M<sup>me</sup> Ostry a présentés (Voir tableaux B-1 et B-2 de son mémoire) révèlent que ces trois indices ont augmenté approximativement du même pourcentage de 1961 à 1967. Les moyennes des trois séries d'indices pour l'année 1967 ne présentaient pas de différences importantes bien que les chiffres représentant les prix pratiqués par les conditionneurs aient été légèrement inférieurs aux deux autres. Par la suite l'évolution de l'indice des prix au niveau de l'exploitation agricole a différé sensiblement de celle des deux autres indices pendant plusieurs années: entre le début de 1967 et la fin de 1970 cet indice a évolué irrégulièrement dans des limites très étroites, atteignant son niveau le plus bas en octobre 1970. La moyenne de 1970 est exactement la même de celle de 1967. Mais les indices des prix au niveau du conditionneur et du détaillant ont continué leur mouvement ascendant entre 1967 et 1970. En fait, leur rythme annuel de croissance moyen pendant cette période a été supérieur à celui de la période 1961-1967.

L'élévation du rythme de croissance des prix pratiqués par les conditionneurs et détaillants au cours de la seconde période (1967-1970) par rapport à la première (1961-1967) peut être attribuée à une augmentation plus rapide des prix de revient. Les différences que l'on note entre le mouvement des prix pendant ces deux périodes ne semblent pas provenir essentiellement de modifications des marges bénéficiaires (bénéfices exprimés en pourcentage des revenus provenant des ventes). Les dépenses engagées par les conditionneurs pour l'achat de produits agricoles représentaient moins de la moitié de leurs prix de revient en 1961 qui est l'année de base. Les hausses de prix des aliments transformés après 1967 semble provenir de ce que les effets de la stabilité des prix des produits agricoles ont été plus que compensés par l'accélération du rythme de croissance d'autres facteurs de dépense, à savoir surtout les frais de main-d'œuvre et le prix de revient des biens et services à l'exception des produits agricoles que se procurent les conditionneurs de produits alimentaires.

Il est évident que le niveau des prix agricoles ne pouvait pas rester stable plus de quelques années dans des conditions d'inflation généralisée. Les dépenses des agriculteurs augmentaient rapidement, ce qui entamait leurs revenus. Les prix des produits agricoles ont commencé de montrer une tendance à la hausse à la fin de 1970, et le rythme de cette croissance s'est accéléré depuis lors. Les augmentations des prix «à la ferme» sont devenues particulièrement brutales après le milieu de 1972 tant au Canada qu'aux États-Unis. Ce «rattrapage» des prix des produits agricoles semble avoir joué un rôle important dans l'apparition de ces rythmes de croissance très élevés des prix de détail des produits alimentaires qui préoccupent si fort le public canadien depuis ces derniers mois.

Comme je l'ai dit plus haut les produits alimentaires qui ont enregistré en pourcentage les plus fortes hausses entre les mois de décembre et janvier derniers sont les œufs, le bœuf et les légumes, articles qui ne subissent pas de transformations importantes avant d'être vendus. Par conséquent, le prix de détail de produits de ce genre est susceptible de se montrer particulièrement sensible aux



tinued to be a major factor in retail food prices increases through the early weeks of 1973.

At the end of 1972, the published farm price index was about 5 percent below the consumer price index. This difference will be diminished when the farm price index is revised upwards to take account of final payments on grain sales for the 1972-73 crop year.

I have described the behaviour of a number of price indexes since 1967, and mentioned several more. The current index numbers in each of these series—the overall consumer price index, its food and non-food components, the food processors selling price index and the farm price index—all lie within a fairly narrow range. However, this should not be taken to mean that there is any necessary tendency for price indexes of different descriptions to come together over long periods of time. Nor does it imply that, where an index is higher than others this means that the firms charging the prices covered by the index and the employees of these firms are enjoying especially large incomes. The fact of the matter is that the behaviour of price indexes in itself does not tell us much about the way the incomes of those particularly involved have been moving relative to those of other Canadians. The same comment applies to the behaviour of the indexes of price spreads that have, or theoretically can be, produced. The behaviour of price indexes is greatly affected by the rates of labour productivity rise in the firms selling at the prices recorded, in the firms supplying them with inputs, and in their suppliers' suppliers! There are no doubt instances in which the special behaviour of price indexes provides an indication that some group is either benefiting or suffering more than others in the economy. The behaviour of the farm price index from 1967 through to the last year or so provided a fair indication of the difficulties faced by farmers in that period, which are confirmed by other measures. But we cannot get very far merely by looking at selling price indexes, or even price indexes especially prepared to show the price element in "spreads" or "margins".

## II. SECURING PRICE, PROFIT AND COST DATA FOR INDIVIDUAL FOOD PRODUCTS

The above comments are not advanced as a comprehensive analysis of the behaviour of price indexes and related measures covering the food industries as a whole. My aim has been rather to suggest that examination of these broad figures will have to be supplemented by studies in greater detail. I agree with those members of the Committee who feel that much of their work should be conducted on a product-by-product or firm-by-firm basis. I have discussed general figures on prices, profits and costs. But I believe that you will have to look at these items in detail before you can come up with sound findings.

variations des prix agricoles. Il apparaît donc que la hausse des prix payés à l'exploitant a continué de jouer un rôle essentiel dans l'augmentation des prix de détail des aliments pendant les premières semaines de 1973.

L'indice des prix agricoles publié à la fin de 1972 était inférieur d'environ 5% à l'indice des prix à la consommation. Cet écart sera réduit lorsque l'indice des prix agricoles sera révisé à la hausse pour tenir compte des derniers paiements des ventes de céréales pour la campagne 1972-73.

J'ai décrit l'évolution d'un certain nombre d'indices des prix depuis 1967, et j'en ai cité plusieurs autres. Les indices actuels de chacun de ces groupes (indice général des prix à la consommation, des indices particuliers relatifs aux produits alimentaires et non-alimentaires, indice des prix agricoles) se trouvent tous dans les limites assez étroites. Toutefois, il ne faut pas croire que cela signifie qu'il existe une tendance inévitable à ce que les indices des prix relatifs à différentes catégories s'assimilent au cours de longues périodes. Lorsqu'un indice est plus élevé que les autres cela n'implique pas non plus que les entreprises qui pratiquent les prix englobés dans cet indice et que les employés de ces entreprises jouissent de revenus exceptionnellement élevés. En l'occurrence, le mouvement des indices des prix en tant que tel ne nous dit pas grand chose quant à manière dont les revenus des personnes qui sont particulièrement touchées ont progressé par rapport à ceux des autres Canadiens. La même remarque est valable pour l'évolution des indices relatifs aux écarts de prix qui se sont produits ou qui peuvent survenir en théorie. Le mouvement des indices des prix dépend fortement du rythme de croissance de la productivité de la main-d'œuvre dans les entreprises qui leur vendent aux prix marqués, dans les entreprises qui leur fournissent les produits nécessaires à leur production, et chez les fournisseurs de leurs fournisseurs. Il y a sans aucun doute des cas dans lesquels l'évolution particulière de certains indices des prix indiquent qu'une catégorie économique donnée est plus avantagée ou plus désavantagée que les autres. Le mouvement de l'indice des prix agricoles de 1967 à l'année dernière environ donnait une indication assez précise des difficultés qu'ont rencontrées les agriculteurs au cours de cette période, ce que confirme d'autres statistiques. Mais nous ne pourrions pas aller très loin si nous nous contentons d'examiner les indices des prix de vente, ou même les indices des prix spécialement préparés pour faire ressortir le facteur prix à l'intérieur des «écarts de prix» ou des «marges».

## II. OBTENTION DE DONNÉES SUR DES PRODUITS ALIMENTAIRES DONNÉS: PRIX, BÉNÉFICES ET PRIX DE REVIENT

Les remarques qui précèdent ne se veulent pas une analyse d'ensemble du comportement des indices des prix et des mesures connexes dans le domaine de l'industrie de l'alimentation. J'ai plutôt voulu indiquer que ces chiffres d'ordre général devront être complétés par des études en profondeur. Comme certains membres du comité, je pense qu'une bonne partie de leur travail consistera en une étude faite produit par produit et entreprise par entreprise. Je vous ai parlé des prix, des bénéfices et des coûts en termes généraux, mais je crois qu'il vous faudra étudier ces éléments dans le détail avant d'en arriver à des constatations valables.

I suppose that if any of us were to attempt to describe how he thinks the prices charged for particular products by particular firms should be formed, he would come up with some variant of the old formula which holds that prices should be no greater than what is required to cover unavoidable costs and provide a reasonable profit. The problem then becomes one of trying to determine whether costs actually incurred can be described as "unavoidable" and whether profits secured have been "reasonable" taking all circumstances into account. As a preliminary, a good deal of information on the process of price formation for individual products is required.

Some members of the Committee may believe that the Government received a study which contained this kind of information from the Prices and Incomes Commission before that body went out of existence on August 31, 1972. My predecessor, the Honourable Robert Andras, denied this in a statement issued on September 28, 1972. Let me again confirm that, as far as I am aware and as Mr. Andras stated "No special study was carried out by the Prices and Incomes Commission on food prices in Canada nor was any such study submitted to the Government". This has been confirmed by Dr. John Young, who was Chairman of the Commission.

I have sent copies of all material published by the Prices and Incomes Commission to your Chairman. The Commission asked the Department of Consumer and Corporate Affairs to arrange for publication of some studies commissioned by the PIC that had not been completed at the time it dissolved. A list of all these publications (including those yet to be issued) is attached to this submission, as Appendix 1. This material does not include a study of food prices as such.

I do not think it should surprise you to find no study of food prices in this record of the Commission's output. Although food prices were rising fairly rapidly at times during the last year of the Commission's existence, it probably seemed to them that the increases merely reflected a rebound after the price declines of the latter part of 1970. The size of year-over-year gains in the retail food price index was subsiding through the early months of 1972, when the Commissioners were nearing the end of their terms of office.

The terms of reference of the Committee of course give you very wide authority to go directly to the people who make price decisions to secure the kind of information on price formation that you may require. This gives the Committee an opportunity to do some very fresh and up-to-date work in this field.

As I realize that detailed price analysis is likely to be of special concern to the Committee, I feel it may be useful to sketch out a way in which the Committee might consider going about this job. It may be helpful to think in terms of the equality between sales revenue pertaining to a given product and the sum of profits and the various cost items. Dividing sales revenue by the quantity of sales gives revenue per unit of product—or the prices of the product. This must equal the sum of cost items and profit, all expressed on a per unit of product basis. All these figures can be expressed as

J'imagine que si l'un d'entre nous devait tenter d'expliquer comment les prix demandés pour certains produits par certaines entreprises devraient être établis, il finirait par aboutir à une variante de la vieille formule selon laquelle les prix ne devraient pas être supérieurs au niveau nécessaire pour couvrir les frais inévitables et permettre des bénéfices raisonnables. La difficulté consiste alors à déterminer si les frais encourus peuvent être décrits comme étant «inévitables» et si les bénéfices réalisés sont «raisonnables», compte tenu de toutes les circonstances. Au préalable, il est nécessaire de disposer de renseignements nombreux sur le processus d'établissement des prix des produits pris individuellement.

Certains membres du comité croient peut-être que le Gouvernement a reçu de la Commission des prix et revenus, avant que cet organisme ne soit dissout le 31 août dernier, une étude qui contient de tels renseignements. Mon prédécesseur, l'honorable Robert Andras, s'est chargé d'infirmer cette rumeur dans une déclaration faite le 28 septembre. Comme le déclarait M. Andras à ce moment-là, et autant que je sache: «La Commission des prix et revenus n'a effectué aucune étude particulière sur les prix des aliments au Canada, et le Gouvernement n'a reçu aucune étude semblable». M. John Young, qui était président de la Commission, a d'ailleurs confirmé cette déclaration.

J'ai fait parvenir à votre président des exemplaires de tous les documents publiés par la Commission. Celle-ci a demandé au ministère de la Consommation et des Corporations de prendre des dispositions pour faire publier des études que la Commission avait commandées mais qui n'étaient pas terminées au moment de sa dissolution. Une liste de ces publications (y compris les études à paraître) constitue l'appendice I de la présente communication. On n'y trouve pas—à proprement parler—d'étude sur les prix des aliments.

Vous ne devriez pas vous étonner de ne pas trouver d'étude des prix des aliments dans ce bilan de la production de la Commission. Les prix des aliments augmentaient assez vite par moments au cours des dernières années d'existence de la Commission, mais ces hausses ne semblaient traduire que le contre-coup de la chute des prix vers la fin de 1970. L'importance des augmentations annuelles de l'indice des prix des aliments au détail allait diminuant au début de 1972, alors que le mandat des membres de la Commission tirait à sa fin.

Grâce aux attributions de comité, vous avez toute latitude pour vous rendre auprès des preneurs de décision en matière de prix afin de rassembler les renseignements voulus sur l'établissement des prix. Ceci vous donne l'occasion de faire du travail de pionnier et de mise à jour dans ce domaine.

Je sais que l'analyse en profondeur des prix est une question susceptible d'intéresser le comité de façon particulière. Aussi, il serait peut-être indiqué de tracer les grandes lignes d'une méthode d'approche dont le comité pourrait se servir. Il serait sans doute utile de penser en fonction de l'équilibre des recettes provenant de la vente d'un produit donné et de la somme des bénéfices et des divers éléments du prix de revient. Diviser les recettes par la quantité de ventes donne les recettes par produit—soit le prix du produit. Ceci doit être égal à la somme des éléments du prix de



percentages of price. Profits as a percentage is the figure people call the "profit margin".

It has been suggested to me that the Committee might wish to consider asking industry organizations to provide them with data on costs and profits expressed as percentages of price after the manner described above. Perhaps the processor organizations could each give you typical figures of this kind for all individual items covered by the food component of the Consumer Price Index towards the production of which their members contribute. I suggest consulting Dr. Ostry on the food basket to be used before beginning any such exercise. She has told you that Statistics Canada will soon be publishing figures for a food basket reflecting consumer buying patterns for a period much more recent than that to which the basket of foods now prices relates. Adjustments would have to be made to take into account difficulties in costing specifications. For example, meat packers tend to cost steers rather than steaks. It would, of course, be advisable to be specific about the nature of the items to be costed, and to work out other ground rules with the organizations involved. The retailers' organizations could be asked to provide similar information, although perhaps they would think in somewhat different terms from the processors, for example, in terms of gross mark-ups and the way these split between various cost items. I can see that you might have to acquire expert help to coordinate work on a project of this type. There would be a need to assure that the selling prices processors were working with were compatible with retailers' ideas of their buying prices—that there were no gaps occasioned by failure to consider transportation and wholesaling mark-ups. No doubt the organizations would want the Committee to lay down specifications to be followed when there are several alternative approaches that could be taken. You might want to ask for figures relating to several time periods, in several locations. So the project might require a good deal of work from the Committee as well as from industry organizations and individual firms. However, I feel that there is a good chance that this project would not place an excessive burden on any one group, or involve a total cost out of proportion to the value of the results, provided it were carried out efficiently and with a proper spirit of cooperation.

The figures you would acquire through such a project would of course be of the nature of averages, and would not necessarily represent the experiences of any one firm. But they could provide a basis upon which you could plan your courses of questioning when you get to the stage of asking representatives of individual companies to appear before you. They might help direct your

revient et des bénéfices, exprimés sur une base unitaire. Tous ces chiffres peuvent être exprimés comme des pourcentages du prix. Ainsi exprimé, le chiffre des bénéfices s'appelle couramment «marge bénéficiaire».

Je me suis laissé dire que le comité pourrait envisager de demander aux associations d'industriels de lui fournir des données sur les prix de revient et bénéfices exprimés en pourcentages par rapport au prix comme il est dit ci-dessus. Les associations de conditionneurs pourraient peut-être nous donner des chiffres de ce genre qui seraient représentatifs de tous les articles visés par le facteur «produits alimentaires» de l'Indice des prix à la consommation que leurs membres aident à établir. Avant de passer à un exercice de ce genre je vous conseille de demander à Mme Ostry de vous renseigner sur le panier de la ménagère qu'il convient d'utiliser. Elle vous a dit que Statistique Canada est sur le point de publier des chiffres relatifs à un panier de la ménagère qui refléteront les habitudes d'achat des consommateurs à une date beaucoup plus récente que celle à laquelle les produits qui composent actuellement le panier ont été indexés. Il faudra certainement procéder à des ajustements afin de tenir compte des difficultés rencontrées pour élaborer des barèmes de prix. Par exemple, les conditionneurs de viande tendent à établir le prix de revient de la bête plutôt que celui du bifteck. Il serait bien entendu souhaitable de se montrer précis quant à la nature des articles à indexer et de mettre au point avec les organisations en question de nouvelles règles fondamentales. Il pourrait être demandé aux organisations de détaillants de fournir des renseignements analogues quoique dans une optique peut-être différente de celle des conditionneurs, par exemple pour ce qui est des hausses brutes et de la manière dont elles se répartissent entre les différents éléments du prix de revient. Il vous faudra peut-être recourir à l'aide de spécialistes afin de coordonner le travail à effectuer sur une entreprise semblable. Il serait nécessaire de veiller à ce que les prix de vente que pratiquent les conditionneurs soient compatibles avec l'idée que les détaillants se font de leurs prix d'achat, à ce qu'il n'y ait pas d'écarts dus au fait que l'on a omis de prendre en considération des hausses des transports et des prix de gros. Il ne fait aucun doute que les organisations souhaiteraient que le comité définisse une marche à suivre lorsqu'il existe plusieurs options. Vous pouvez vouloir demander à divers endroits des chiffres portant sur plusieurs périodes, de sorte que l'enquête pourrait exiger du comité des associations d'industriels et d'entreprises indépendantes une somme de travail considérable. Toutefois je pense qu'il y a peu de chances pour que cette étude fasse reposer une charge trop lourde sur un de ces groupes ou qu'elle entraîne des dépenses totales disproportionnées avec la valeur des résultats, à condition qu'elle soit mise en œuvre d'une manière efficace et avec l'esprit de coopération qui convient.

Les chiffres que vous pourriez obtenir grâce à un projet de ce genre seraient bien entendu de l'ordre des moyennes, et ne correspondraient pas nécessairement à l'expérience d'une entreprise en particulier. Mais ils pourraient vous fournir une base à partir de laquelle vous pourriez préparer des séries de questions lorsque vous en arriveriez au stade où vous demandez à des

attention to particular fields of enquiry. It will not necessarily be appropriate to pay most attention to the biggest cost items. You may come to feel that the possibility of making substantial proportional savings on a large number of small cost items might be greater than that of making major savings on a few big items. But the figures, if they were available, would surely give you a better perspective on the possibilities than either you or I have at present. I am sure that tables showing breakdowns of cost and profit figures representative of the experiences of food processors and retailers, and on a product-by-product basis, would be of substantial value to Parliament, to the Government and to the public.

### III. ANALYSING COSTS OF INDIVIDUAL FOOD PRODUCTS

If you collect the detailed figures I have described, you will of course do so in the expectation that they will be valuable in assessing performance in the industries involved. I know that some of you have already given thought to the question of assessing profit performance, so I shall not go into that aspect of the question.

In assessing cost performance, you may find it helpful to think of changes in each type of cost as having a *price* and a *productivity* component. The *price* component will change with changes in the prices of inputs. Other things being equal, a change in the price of some input, whether it be labour, or hogs, or advertising, or electricity, will increase the costs of that input in proportion to the change in price. But it should not be taken for granted that other things will be equal. There may also be a change, or an opportunity for a change, in the quantity of that input required to produce a unit of product. I am using the word "productivity" to refer to the quantities of inputs used in producing a unit of product. I feel that some members of your Committee are especially interested in looking for possibilities for increasing productivity, as I have defined it. They feel that the quantities of some inputs of the food processing and food retailing industries can be reduced without reducing output, or as least without reducing output correspondingly.

In considering this matter of the efficiency with which food processors use resources, perhaps a good way to start is by examining whether certain processing activities are worth pursuing at all. I raise this question because of the doubts that some people have about the value of "convenience foods". Next, there are some costs that may seem to bear special scrutiny because they seem peripheral to the main job of processing staples. Is there an excessive volume of advertising? Do firms buy more packaging materials than are needed to preserve the taste and nutritive value of the products? If so, why do they accept these costs? Is there a way of bringing about improvements? These and related matters are of great interest to me as Mi-

représentants de sociétés données de comparaître devant vous. Ils pourraient vous aider à concentrer votre attention sur des éléments d'enquête particuliers. Il ne faudra pas nécessairement prêter une attention spéciale aux éléments les plus importants du prix de revient. Il pourra vous arriver d'avoir l'impression que vous avez plus de chances de réaliser des économies proportionnellement importantes sur un grand nombre d'éléments de second ordre que d'en réaliser de très fortes sur quelques éléments importants. Mais les chiffres, s'ils sont disponibles, vous donneront une meilleure idée des possibilités que celle que vous ou moi pouvons avoir à présent.

A mon avis, des tableaux donnant produit par produit un état détaillé des prix de revient et des bénéfices caractéristiques des entreprises de conditionnement et au Parlement, au Gouvernement et au public.

### III. ANALYSE DU PRIX DE REVIENT DE PRODUITS ALIMENTAIRES DONNÉS

Si vous rassemblez les chiffres détaillés dont j'ai parlé, vous le ferez, bien sûr, en vous attendant à ce qu'ils permettent de juger le rendement dans les industries en cause. Certains d'entre vous, je le sais, ont déjà songé à cerner la courbe des bénéfices; je ne m'étendrai donc pas sur cet aspect de la question.

En jugeant la tenue des coûts, vous discernerez peut-être l'utilité de penser que les changements au sein de chaque catégorie de coût comportent un élément de *prix* et un élément de *productivité*. L'élément de *prix* se modifiera suivant les variations de prix des intrants. Toute autre chose étant égale par ailleurs, une variation du prix de quelque intrant, qu'il s'agisse de main-d'œuvre, de porcs, de réclame ou d'électricité,—augmentera le coût de cet intrant selon le changement de prix. Mais il ne faudrait pas prendre pour admis que les autres choses seront égales. Il peut aussi y avoir un changement, ou une occasion de changement, dans la quantité de cet intrant requise pour obtenir une unité de produit. J'utilise le mot «productivité» pour désigner les quantités d'intrants utilisées dans l'obtention d'une unité de produit. A mon avis, certains membres de votre Comité s'intéressent spécialement à la découverte de possibilités d'accroître la productivité, telle que je l'ai définie. Selon eux, les quantités de certains intrants des industries de transformation et de vente au détail des aliments peuvent se réduire sans abaisser l'extrait, ou du moins sans diminuer l'extrait en conséquence.

Quand on examine la question de l'efficacité avec laquelle les appréteurs d'aliments utilisent les ressources, peut-être qu'une bonne façon de commencer est de chercher à voir si certaines activités de transformation valent vraiment la peine d'être déployées. Je soulève la question parce que certains doutent de la valeur des «aliments faciles à servir». Ensuite, certains prix de revient peuvent sembler justifier un examen spécial, car ils semblent se rattacher par la bande au travail principal de transformation des produits de base. Le volume de la réclame est-il excessif? Est-ce que les sociétés commerciales achètent plus de matériaux d'emballage qu'il n'en faut pour conserver le goût et la valeur nutritive des produits? Dans le cas de l'affirmative, pourquoi



nister of Consumer and Corporate Affairs, and to my officials, especially those in the Consumer Bureau.

In considering whether it is worthwhile to accept the costs of transforming traditional food products into "convenience foods", account must be taken of the drastic changes that have occurred in the habits and tastes of average consumers. Many women are no longer prepared to devote a large part of their day to kitchen drudgery. Not so long ago, most foods were bought in a relatively raw state and processed, often laboriously, by the housewife, who might have to clean, peel or grind them before they were cooked. One example is a chicken which was commonly sold with only the feathers removed. Removal of the head and feet, cleaning, singeing and washing was done in the kitchen. Today, chicken is ordinarily sold eviscerated and even cut up into convenient pieces. This change reflects not only changing technology but also a modification of life styles. The proportion of married women in the labour force has increased sharply and they no longer have the time to spend on kitchen chores. For others who may have the time, leisure activities may be more attractive than peeling potatoes. There is also no doubt that peoples' taste in food is becoming more sophisticated and they find some of the processed foods now available both exotic and attractive. Everybody is familiar with these changes and I need only mention the examples of cake mixes, desserts, frozen vegetables, juices and complete frozen meals. Supermarkets all carry a wide range of such products which can be served to a family with a minimum of preparation.

It is obvious that the costs of most of these prepared food products are considerably higher than those of the same types of products in less highly processed form. The wages of the vanished kitchen maid are now built into the cost of the product. It also follows that labour costs, other manufacturing costs and transportation costs are a much more important component of the cost of food than they once were. Are these costs change as a result of changing economic conditions, it is inevitable that the cost to the consumer will change also. This is quite apart from the fact that changing raw material costs may also have an impact on prices.

The change in consumer preferences has also found a strong influence on food packaging. The new methods of preparing food normally require that they be specially packaged to prevent spoilage, to separate components or to increase the aesthetic appeal of the product. Note should also be made of the importance of packaging from the point of view of health and hygiene. The cracker barrel in the country store may be a symbol of the good old days

acceptent-elles ces frais? Y a-t-il moyen d'obtenir des améliorations? Ces questions et d'autres connexes m'intéressent beaucoup en tant que ministre de la Consommation et des Corporations, et elles préoccupent mes fonctionnaires, surtout ceux du Bureau des consommateurs.

Quand on cherche à discerner l'utilité d'accepter les frais de transformation des produits alimentaires traditionnels en «aliments faciles à servir», il faut tenir compte des mutations abruptes dont les habitudes et les goûts des consommateurs moyens ont fait l'objet. Bien des femmes ne sont plus disposées à consacrer une grande partie de leur journée au travail fastidieux de la cuisine. Il n'y a pas si longtemps, la plupart des aliments étaient achetés à l'état relativement brut puis apprêtés, souvent péniblement, par la ménagère, qui devait peut-être les nettoyer, les peler ou les broyer avant de les faire cuire. D'ordinaire, par exemple, le poulet se vendait seulement plumé. C'est dans la cuisine qu'on en coupait la tête et les pattes, qu'on le nettoyait, le flambait et le lavait. Aujourd'hui, le poulet se vend d'ordinaire éviscéré et même en morceaux convenables. Ce changement reflète non seulement l'évolution de la technologie, mais aussi une modification des styles de vie. La proportion des femmes mariées, au sein de la population active, a fortement augmenté; elles n'ont plus de temps à consacrer aux travaux routiniers de cuisine. Pour d'autres qui en ont peut-être le temps, les activités de loisirs ont peut-être plus d'attrait que l'épluchage des pommes de terre. Il n'y a pas de doute non plus que le goût des gens à l'égard de la nourriture se raffine et qu'ils trouvent certains des aliments traités actuellement disponibles à la fois exotiques et attrayants. Ces changements sont familiers à tout le monde; il me suffit de mentionner les mélanges à gâteaux, les desserts, les légumes congelés, les jus et les repas complets congelés. Tous les supermarchés offrent une large gamme de pareils produits qu'on peut servir à une famille avec un minimum de préparation.

De toute évidence, le prix de revient de la plupart de ces aliments préparés est de beaucoup supérieur à celui des mêmes catégories de produits dont le niveau de transformation est moins élevé. Le salaire de la fille de cuisine aujourd'hui disparue entre désormais dans le prix de revient du produit. Par suite, également, le prix de la main-d'œuvre, d'autres frais de fabrication et de transport sont un élément beaucoup plus important qu'auparavant du coût des aliments.

Comme ces prix de revient changent par suite de l'évolution de la situation économique, le prix exigé du consommateur change aussi inévitablement. Cela survient bien indépendamment du fait que l'évolution du prix de revient des matières premières peut aussi avoir une incidence sur les prix.

La mutation des préférences du consommateur a également exercé une forte influence sur l'emballage des aliments. Les nouvelles méthodes de préparation des aliments exigent normalement un emballage spécial pour empêcher le produit de se gâter; il faut en séparer les éléments ou accroître l'attraction esthétique du produit. A noter aussi l'importance de l'emballage du point de vue de la santé et de l'hygiène. Le baril de biscuits secs

but most modern consumers would not care to eat the crackers. Modern food processing and packaging methods have undoubtedly reduced spoilage and the danger of contamination. But although consumers have benefitted in some ways from the technical advances in packaging, it also should be recognized that excessive packaging is undesirable in several respects. I will leave aside the impact of packaging waste on the environment and observe only that packaging standards which exceed the levels required by valid technical and marketing considerations can impose an unnecessary burden on consumers.

I would also like to offer some comments on the effect of the new food technology on advertising and promotion. The advertising of brand-name food products has been with us for many years but expenditures have increased sharply with the introduction of so many new processed foods. The industry is marked by innovation and it is understandable that extensive advertising should be used to encourage public acceptance of something new. In considering the overall welfare of consumers, a high level of advertising expenditure on food has both positive and negative aspects. On the one hand, consumers are interested in new food products and if they can be induced to favour some particular branded product, there may be cost reductions as a result of longer production runs and more efficient distribution processes. On the other hand, there is serious question whether large expenditures on the advertising of essentially trivial differences between products is beneficial to consumers. A good deal will depend on the particular product involved.

It is not possible, in my opinion, to reach any conclusion in advance on whether consumers will be helped or harmed by advertising. I suggest that food advertising is a complex subject and that there is no easy answer to the question of whether advertising has a significant influence on the price of food. I find it difficult to accept the view that advertising is the primary reason for the high standard of living in the western world, but I also reject any categorical claim that advertising increases the cost of food and that consumers would be better off if the price of food was reduced by the amount now spent on advertising. I have some real questions in my mind about the social usefulness of certain kinds of advertising but I am not convinced that it is useful to try to deal with this issue in categories of black and white.

The aspects of the productivity question that I have mentioned above by no means exhaust the subject. There is also the possibility that there is wastage of materials, excess capital employed, and excess labour used in carrying out what everybody would agree are essential processing or retailing operations. No doubt there is generally a clear coincidence between the interests of firms and of consumers in improvements in efficiency in most of these areas. However, there may be exceptions. In some instances firms may have been slow in taking advantage of the opportunities open to them. So this is another area in which you may want to make enquiries.

du magasin de campagne est peut-être un symbole du bon vieux temps, mais la plupart des consommateurs modernes n'auraient pas envie de manger les biscuits secs. Les méthodes modernes de transformation et d'emballage des aliments ont sans doute réduit les avaries et le danger de contamination. Même si les consommateurs ont profité à certains égards des progrès techniques de l'emballage, il faudrait aussi reconnaître que l'emballage à l'excès est peu souhaitable à bien des points de vue. Je n'évoquerai pas l'incidence des déchets d'emballage sur l'environnement; je me borne à le faire observer, les normes d'emballage qui dépassent les niveaux exigés par des considérations de technique et de mise sur le marché peuvent imposer aux consommateurs un fardeau inutile.

J'aimerais aussi formuler des observations sur l'effet que la nouvelle technologie des aliments exerce sur la réclame et la promotion. La réclame de produits alimentaires qui ont une marque de commerce se déploie chez nous depuis bien des années, mais les dépenses ont augmenté fortement depuis qu'on a lancé tant de nouveaux produits apprêtés. L'industrie se caractérise par l'innovation et il est compréhensible qu'on fasse beaucoup de publicité pour inciter le public à accepter quelque chose de nouveau. Du point de vue du bien-être général des consommateurs, l'ampleur des dépenses de réclame à l'égard de la nourriture a des effets positifs et négatifs. D'une part, les consommateurs s'intéressent aux nouveaux produits alimentaires et si l'on peut les amener à favoriser tel ou tel produit de marque spéciale, le prix de revient baissera peut-être par suite de l'allongement des séries de production et à cause de l'efficacité accrue des méthodes de distribution. D'autre part, on se demande sérieusement si de lourdes dépenses faites pour annoncer des différences essentiellement insignifiantes entre les produits profitent aux consommateurs. Cela dépendra largement du produit en cause.

A mon avis, il n'est pas possible de conclure à l'avance si la réclame aide les consommateurs ou si elle leur nuit. J'estime que la réclame des aliments est un sujet complexe et qu'il n'y a pas de réponse facile à la question de savoir si la publicité a une influence sensible sur le prix de la nourriture. J'ai du mal à accepter l'opinion d'après laquelle la réclame explique au premier chef le niveau de vie élevé du monde occidental, mais je rejette aussi toute opinion prétendant catégoriquement que la publicité accroît le prix de revient des aliments et que le sort des consommateurs s'améliorerait si le prix de la nourriture était réduit dans la proportion des dépenses actuellement affectées à la réclame. Je me pose de véritables questions sur l'utilité sociale de certains genres de réclame, mais je ne suis pas convaincu des avantages de chercher à voir cette question en noir et en blanc.

Les aspects de la question de productivité que j'ai mentionnés ci-dessus n'épuisent nullement le sujet. Il y a aussi la possibilité d'un gaspillage de matériaux, d'une utilisation excessive de capitaux, d'un emploi excessif de main-d'oeuvre, dans des opérations qui, de l'avis général, concernent essentiellement la transformation ou la vente au détail. Sans doute, d'ordinaire, il y a une claire coïncidence entre les intérêts des sociétés commerciales et ceux des consommateurs, quant à l'accroissement de l'efficacité dans la plupart de ces domaines. Cependant, il peut y avoir des exceptions. Dans certains cas, les sociétés commerciales ont peut-être été lentes à tirer parti des occa-



In looking at the price components (as opposed to the productivity components) of different items of cost of food processors and retailers, it is immediately apparent that many of these prices are established by firms in other industries which act as suppliers to the food industries. I gather that Committee members are planning some enquiries into these prices, particularly those charged by the advertising, packaging and transportation industries. Such studies can of course be carried out within a framework very similar to that I am describing as of possible use in studying the food industries themselves. Another very important aspect of this question is the behaviour of the "price" component of the labour costs of firms in the food industries, that is to say, the wage rates and salaries of their employees.

The way prices are affected by the relationships between food processors, retailers and other firms, and between all these firms and people providing them with labour or capital, is another aspect of the study of the price component of specific cost items. In some cases, it may be worthwhile to enquire whether firms are purchasing their requirements from the most economical sources of supply. This involves taking into account factors like continuity of supply and early delivery as well as quoted prices. Secondly, there is the complex question of market power. This is of course a major concern of the Director of Investigation and Research under the Combines Investigation Act. Relations between employees and employers are not covered by the anti-combines legislation, and there are other areas of exemption. However, the Director has been pursuing research and making investigations into the activities of business firms in product markets, including those of firms in the food industries.

#### IV. THE COMBINES INVESTIGATION ACT AND THE FOOD INDUSTRIES

As I have mentioned some activities carried out under the terms of the Combines Investigation Act, this will be a convenient place to discuss the relation of competition policy to the food industries in detail. I shall first turn to the Combines Investigation Act and consider the policy that lies behind this statute. Parliament has in fact set out to translate an economic policy into legal language. In broad terms, it may be said that the Combines Investigation Act is at present the major embodiment of competition policy in Canada. It is, of course, clear that other policies, both national and provincial, form part of competition policy in the broad sense, sometimes fostering competition and sometimes lessening it. An example is the tariff structure which may do either.

The objective of the legislation is set out briefly in the annual report of the Director of Investigation and Research under the Combines Investigation Act for 1970.

sions qui s'offraient. Aussi est-ce un autre secteur où vous voudrez peut-être faire des enquêtes.

Quand on envisage les éléments de prix (par opposition aux éléments de productivité) de différents postes de frais supportés par les apprêteurs et les détaillants d'aliments, il saute tout de suite aux yeux que bon nombre de ces prix sont établis par des sociétés commerciales dans d'autres industries qui agissent comme pourvoyeuses des industries alimentaires. Je crois savoir que les membres du Comité projettent des enquêtes sur ces prix, notamment les prix exigés par les industries de réclame, d'emballage et de transport. De telles études peuvent s'effectuer, bien sûr, dans un cadre très semblable à celui qui, selon moi, peut permettre d'étudier les industries alimentaires elles-mêmes. Le comportement de l'élément «prix» du coût de la main-d'oeuvre de firmes dans l'industrie alimentaire, soit les taux de salaires de leurs employés, est un autre aspect très important de cette question.

La façon dont les prix sont touchés par les rapports entre les apprêteurs d'aliments, les détaillants et d'autres entreprises, et entre toutes ces firmes et ceux qui les approvisionnent en capitaux ou en main-d'oeuvre, constitue un autre aspect de l'étude des éléments de prix qui entrent dans des postes de frais précis. En certains cas, il peut valoir la peine de chercher à établir par une enquête si les sociétés commerciales achètent les produits dont elles ont besoin aux sources d'approvisionnement les plus économiques. Il faut pour cela tenir compte de facteurs comme la continuité de l'approvisionnement et la promptitude des livraisons, comme aussi des prix établis. Et puis il y a la question complexe du pouvoir du marché. Bien entendu, cela préoccupe grandement le Directeur des enquêtes et recherches, aux termes de la loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Les rapports entre les employés et les employeurs ne sont pas visés par la loi contre les coalitions, et il y a d'autres secteurs d'exemption. Toutefois, le Directeur a effectué des recherches et des enquêtes sur les activités des sociétés commerciales dans les marchés de produits, y compris les activités des sociétés s'occupant des industries alimentaires.

#### IV. LES INDUSTRIES ALIMENTAIRES DEVANT LA LOI RELATIVE AUX ENQUÊTES SUR LES COALITIONS

Comme j'ai mentionné certaines activités déployées aux termes de la loi relative aux enquêtes sur les coalitions, le moment est venu d'exposer en détail le rapport entre la politique à l'égard de la concurrence et les industries alimentaires. J'aborderais d'abord la loi relative aux enquêtes sur les coalitions pour examiner ensuite la politique dont cette loi s'inspire. En fait, le Parlement a entrepris de transposer une politique économique en langage juridique. De façon générale, on peut dire que la loi relative aux enquêtes sur les coalitions est actuellement le principal moyen d'incarner la politique à l'égard de la concurrence au Canada. Bien entendu, il est clair que d'autres politiques d'ordre national et provincial font partie de la politique à l'égard de la concurrence au sens large; parfois elles la favorisent, parfois elles l'amoindrissent. Par exemple, le tarif douanier peut faire l'un ou l'autre.

L'objectif de la Loi est brièvement énoncé dans le rapport annuel du Directeur des enquêtes et recherches aux termes de la loi relative aux enquêtes sur les coalitions pour 1970:

"The purpose of Canadian anti-combines legislation is to assist in maintaining free and open competition as a prime stimulus to the achievement of maximum production, distribution and employment in a system of private enterprise. To this end, the legislation seeks to eliminate certain practices in restraint of trade which serve to prevent the nation's economic resources from being most effectively used for the advantage of all citizens. Parliament's intention, as expressed in the legislation, has been to create an atmosphere in which those who are willing to compete for economic gain are free to do so. The statute does not require competitors to compete but merely seeks to remove certain classes of restraints on the process of competition. Parliament has therefore enacted legislation which will prohibit or discourage the regulation of industry by members of industry and which will encourage the regulation of industry by the forces of competition."

The legislation therefore postulates the existence of a basically private enterprise economy operating through competitive markets. It is to keep the market as competitive as possible, having regard to all the circumstances, that the Act exists. This purpose was stated in judicial language by Duff, C.J., in the Supreme Court of Canada, in the *Container Materials* case, when he said:

"The enactment before us, I have no doubt, was passed for the protection of the specific public interest in free competition."

What is sometimes not realized is that whereas the Act is designed to protect and encourage competition, it is not necessarily designed to protect competitors. What is envisaged is the impersonal forces of the market bringing economic pressure to bear on production, prices, employment and the investment of capital. These market forces may attract new entries and new capital, stimulate research and the development of new technology, management skills and organization, promote the development of some resources, products and services, and discourage the development of others; the market will decide where capital will be invested, what will be produced, in what quantities and at what prices, all depending upon economic forces. These same forces will, of course, remove from the market those enterprises which are inefficient or which produce products which are no longer required by society. By the same token, the Act is designed to ensure, so far as this is possible, that these impersonal market forces shall not be obstructed or replaced by restraints on competition by collusive arrangements between competitors, the creation of monopolies through mergers, and the abuse of monopolistic or market dominating positions. At the other end of the scale, the objectives through the legislation of keeping the market competitive is the antithesis of direct government control of economic enterprises; in a society where the economy is entirely administered by governments or by businessmen acting in collusion or as monopolies, there would be no need for the *Combines Investigation Act* because there would be no free market.

«La législation canadienne contre les coalitions a pour objet le maintien d'une concurrence libre et accessible à tous comme principal moyen de favoriser le maximum de production, de distribution et d'emploi sous un régime d'entreprise privée. A cette fin, la loi cherche à supprimer certaines pratiques restrictives du commerce qui empêchent l'utilisation la plus efficace des ressources économiques du pays à l'avantage de tous les citoyens. Le Parlement a exprimé dans la législation son intention de créer une atmosphère telle que ceux qui veulent s'adonner à la concurrence en vue du profit puissent le faire en toute liberté. La loi n'exige pas que les concurrents se fassent concurrence, mais cherche simplement à supprimer certaines catégories d'entraves à la concurrence. Le Parlement a donc édicté une loi qui, interdisant ou décourageant la réglementation de l'industrie par ses propres membres, encourage plutôt une telle réglementation par la concurrence».

La loi postule donc l'existence d'une économie fondée sur l'entreprise privée et fonctionnant grâce à des marchés compétitifs. C'est pour garder le marché aussi concurrentiel que possible, compte tenu de toutes les circonstances, que la loi existe. Ce but a été énoncé en termes juridiques par C. J. Duff, à la Cour suprême du Canada, dans la cause des *matériaux de contenants*, quand il a déclaré:

«La loi dont nous sommes saisis, je n'en doute pas, a été adoptée pour protéger l'intérêt précis du public dans la libre concurrence».

Ce qu'on ne discerne pas parfois, c'est que si la loi a été conçue pour protéger et encourager la concurrence, elle n'est pas nécessairement destinée à protéger les concurrents. Ce qu'on envisage, ce sont les forces impersonnelles du marché qui exercent des pressions économiques sur la production, les prix, l'emploi et les investissements de capitaux. Ces forces du marché peuvent attirer de nouvelles entrées et de nouveaux capitaux, stimuler la recherche et la mise au point de nouvelles techniques, de méthodes de gestion et d'organisation, favoriser la mise en valeur de certaines ressources, de certains produits et services, décourager le développement d'autres ressources, produits et services; le marché décidera où les capitaux seront investis, ce qui sera produit, en quelles quantités et à quels prix, tout cela en fonction des forces économiques. Bien entendu, les mêmes forces supprimeront du marché les entreprises qui sont inefficaces ou qui fabriquent des produits dont la société n'a plus besoin. De plus, on a conçu la loi de manière à s'assurer, dans la mesure du possible, que ces forces impersonnelles du marché ne seront pas gênées ou remplacées par des entraves à la concurrence au moyen d'arrangements collusoires entre les compétiteurs, la création de monopoles par des fusions, l'abus de positions qui laissent monopoliser ou dominer le marché. Par ailleurs, les objectifs visant par l'entremise de la loi à garder le marché concurrentiel constituent l'antithèse du contrôle direct, par le gouvernement, de l'entreprise économique; dans une société où l'économie est entièrement gérée par les gouvernements ou les hommes d'affaires qui agissent en collusion ou à la manière de monopoles, on n'aurait pas besoin de la loi relative aux enquêtes sur les coalitions parce qu'il n'y aurait pas de marché libre.



The most current assessment of the objectives of the Act may be found in the Economic Council's Report, page 8, where they say:

"This brings us to a fundamental tenet relating to competition policy. The institution and maintenance of a competition policy such as presently exists in Canada may be taken to reflect a belief that, over the greater part of the economy, competitive market forces are potentially capable of allocating resources better and more cheaply, with a less cumbersome administrative overhead, than any alternative arrangement such as wholesale public ownership and control, detailed government regulation of enterprise, or self-regulation by large industrial units within a corporate state. The function of competition policy is not to bring about a textbook regime of 'perfect' competition in all the various markets making up the system but rather to encourage the liberation of the system's maximum competitive potential, 'imperfect' though this may be.

The resulting competition is valued not for itself, but for what it can accomplish in putting resources to work efficiently and effectively. Thus the market does the job, and the government's main responsibility so far as efficiency in resource allocation is concerned, is to see that the market is free to do the best job of which it is capable. Competition is relied upon as the prime mechanism of social control."

#### Procedure under the Combines Investigation Act

This statute is part of the criminal law of Canada. As such, it prohibits with penal consequences certain anti-competitive activities which are described as offences. The enforcement of the Act takes place through three important bodies—the Director of Investigation and Research, the Restrictive Trade Practices Commission, and the courts.

The function of the Director is to initiate a formal inquiry under section 8 of the Act whenever he has "reason to believe" that the Act has been or is about to be violated. This is a statutory duty laid upon him by Parliament when the necessary "reason to believe" is present. The Director may also be required to undertake a formal inquiry on the application of six Canadian citizens or on the direction of the Minister of Consumer and Corporate Affairs. Under the Act, the Director's function is to ascertain the facts and for this purpose he has very wide powers of compelling production of evidence. When he has completed his inquiry, he has three options—

- (a) He may place a statement of the evidence before the Restrictive Trade Practices Commission who after hearing all the parties against whom allegations are made, write a report to the Minister in which they must appraise the evidence and the practices disclosed and their effect upon the public interest and make recommendations thereon. This report is normally required to be pub-

La dernière description des objectifs de la Loi figure dans le rapport du Conseil économique, page 8, où l'on dit:

«Cela nous amène à un principe fondamental qui se rapporte à la politique de la concurrence. L'institution et le maintien d'une politique de concurrence comme celle qui existe présentement au Canada peuvent censément refléter la conviction que, dans la majeure partie de l'économie, les forces compétitives du marché ont la possibilité de mieux répartir les ressources à meilleur compte, avec des frais généraux d'administration moins lourds, que ne le permet n'importe quelle solution de rechange comme la propriété et la direction publique à caractère global, la réglementation minutieuse de l'entreprise par le gouvernement, ou l'autorégulation par de grandes unités industrielles au sein d'un État constitué en société commerciale. Une politique de concurrence a pour fonction non pas d'instaurer en conformité des manuels un régime de concurrence «parfaite» sur tous les divers marchés dont se compose le système, mais plutôt d'encourager la libération du potentiel maximum de concurrence du système, si «imparfait» soit-il.

La concurrence qui en résulte est appréciée non pour elle-même, mais à cause des réalisations qu'elle peut obtenir en mettant les ressources en valeur d'une manière efficace et concrète. De la sorte, le marché effectue le travail à faire, et la principale responsabilité du gouvernement, en ce qui concerne l'attribution efficace des ressources, consiste à veiller à ce que le marché soit libre de remplir la meilleure tâche dont il est capable. On s'en remet à la concurrence du soin d'être le mécanisme primordial de contrôle social.»

#### Mesures prises aux termes de la loi relative aux enquêtes sur les coalitions

Cette loi fait partie de la législation pénale du Canada. Comme telle, elle interdit, sous peine de sanctions graves, certaines activités contre la concurrence qu'on qualifie d'infractions. La loi s'applique par l'entremise de trois organismes importants: le service du Directeur des enquêtes et recherches, la Commission sur les pratiques restrictives du commerce, et les tribunaux.

Il appartient au Directeur d'instituer une enquête officielle aux termes de l'article 8 de la Loi chaque fois qu'il a des «raisons de croire» que la Loi a été violée ou qu'elle est sur le point de l'être. C'est un devoir statuaire que lui impose le Parlement quand existent les «raisons de croire» nécessaires. Le Directeur peut aussi être tenu d'entreprendre une enquête officielle à la demande de six citoyens canadiens ou sur l'ordre du ministre de la Consommation et des Corporations. Sous l'empire de la Loi, le Directeur a pour fonction d'établir les faits, et dans ce but il dispose de larges pouvoirs de contraindre à la présentation de la preuve. Quand il a parachevé son enquête, il a trois options:

- a) Il peut soumettre un exposé de la preuve à la Commission sur les pratiques restrictives du commerce qui, après avoir entendu toutes les parties contre lesquelles on formule des allégations, écrit au Ministre un rapport dans lequel elle doit se prononcer sur la preuve, sur les pratiques dévoilées, sur leurs répercussions touchant l'intérêt public, et faire des recommandations à ce propos. Normalement il faut

lished. It has no binding legal effect and is, so to speak, very much like the report of a royal commission.

- (b) He may refer the evidence to the Attorney General of Canada in order to consider whether or not legal proceedings are warranted.
- (c) He may discontinue the inquiry which he normally does when he considers that the evidence gathered does not support the allegation of an offence.

All these proceedings are ultimately disclosed to the public either through a report of the Restrictive Trade Practices Commission, proceedings in the courts, or the Annual Report of the Director which is tabled in Parliament. The remedies usually applied are in the hands of the courts—in practice, these are a fine upon conviction and the issuing of an order of prohibition against continuing or repeating the offence. It should be emphasized that, because of the nature of the statute, there is no provision for regulation of prices. The objective of the remedies, which may also include a reduction of the tariff, is to restore, where possible, a more vigorous degree of competition in the relevant market.

It follows from this that the Combines Investigation Act does not provide what might be termed a price review mechanism. Neither the Director nor the Commission is therefore empowered to regulate particular prices or price levels; this is left to competitive market forces which, if they are freed from anti-competitive restraints are expected to keep downward pressure on prices.

#### Availability of Information

The sources of information at the disposal of the Director of Investigation and Research are public statistics and other published material on the one hand; and on the other, facts obtained by the exercise of formal powers under sections 9, 10, 11 and 12 of the Combines Investigation Act. These allow him to obtain written returns under oath or examination, to enter premises and inspect and copy relevant papers and to secure evidence upon affidavit. These powers may be used when he has commenced a formal inquiry under section 8 of the Act. In addition to the powers above noted, under section 17 he may apply to the Restrictive Trade Practices Commission for orders to examine witnesses under oath and to make production of papers before a member of the Commission. By virtue of section 27 all inquiries under the Act shall be conducted in private except that the Chairman of the Commission may order all or a portion of any proceedings to be conducted in public. The Director is required to make an annual report of the proceedings under the Act which must be tabled in Parliament pursuant to section 49. In these reports he sometimes recounts, among other things, the results of a research study and always reports upon the discontinuances of formal inquiries. Under section 15 of the Act, the Director is authorized at any stage of an investigation to send evidence to the Attorney General for consideration and action. Otherwise an investigation results in either a report of the Restrictive Trade Practices Commission under section 19 or a discontinuance under section 14.

publier ce rapport qui, par ailleurs, n'impose aucune obligation légale et qui est, pour ainsi dire, assimilable au rapport d'une commission royale.

- b) Il peut soumettre la preuve au Procureur général du Canada pour faire examiner la question de savoir si des procédures judiciaires sont justifiées ou non.
- c) Il peut discontinuer l'enquête qu'il effectue normalement, quand il estime que la preuve recueillie n'autorise pas à alléguer une infraction.

Toutes ces procédures sont finalement dévoilées au public soit par un rapport de la Commission sur les pratiques restrictives du commerce, soit par des procédures judiciaires, soit par le Rapport annuel du Directeur, qui est déposé au Parlement. Les recours d'ordinaire employés sont à la discrétion des tribunaux; en pratique, il s'agit d'une amende sur déclaration de culpabilité et de l'émission d'une ordonnance qui interdit de continuer ou de répéter l'infraction. Il faudrait souligner que, par la nature de la loi, aucune disposition ne pourvoit à la réglementation des prix. L'objectif des recours, qui peuvent aussi inclure une réduction des droits douaniers, est de redonner, là où c'est possible, plus de vigueur à la concurrence sur le marché pertinent.

Il s'ensuit que la loi relative aux enquêtes sur les coalitions ne prévoit pas ce qu'on pourrait appeler un mécanisme de révision des prix. Ni le Directeur ni la Commission n'ont donc le pouvoir de réglementer des prix en particulier ou de régler les niveaux des prix; le soin en est laissé aux forces compétitives du marché qui, à condition d'être libérées des entraves à la concurrence, sont censées exercer une pression à la baisse sur les prix.

#### Disponibilité de l'information

Les sources d'information dont dispose le Directeur des enquêtes et recherches sont, d'une part, les statistiques publiques et d'autres documents publiés; d'autre part, ce sont les faits discernés par l'exercice des pouvoirs officiels sous l'empire des articles 9, 10, 11 et 12 de la loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Ces articles lui permettent d'obtenir des déclarations écrites, sous serment ou après examen, d'entrer dans des locaux, d'inspecter et de copier les documents pertinents, de recueillir des éléments de preuve moyennant une déclaration sous serment. Ces pouvoirs peuvent être utilisés quand il a commencé une enquête officielle aux termes de l'article 8 de la Loi. Outre les pouvoirs déjà signalés, il peut sous l'empire de l'article 17 demander à la Commission sur les pratiques restrictives du commerce des ordonnances pour examiner des témoins sous serment et pour produire des documents devant un membre de la Commission. En vertu de l'article 27, toutes les enquêtes aux termes de la Loi doivent se faire privément, sauf que le président de la Commission peut ordonner la tenue en public de la totalité ou d'une partie de n'importe quelles procédures. Le Directeur est tenu de faire un rapport annuel des procédures engagées sous l'empire de la Loi; le document doit être déposé au Parlement en conformité de l'article 49. Dans ces rapports, il rappelle parfois, entre autres choses, les résultats d'une étude de recherche, et il rend toujours compte des discontinuations d'enquêtes officielles. Aux termes de l'article 15 de la Loi, le Directeur est autorisé, à n'importe quelle étape d'une enquête, à envoyer la preuve au Procureur général qui l'étudie et peut prendre des mesures. Autrement, une



It follows from the above that the documents and other evidence obtained by the Director under his statutory powers, or otherwise obtained in confidence are privileged to the extent that they have not been made public either by way of a report of the Commission, by being disclosed in a court of law, or by being reported to Parliament in the Director's annual report. The policy which has been followed by successive ministers is not to confirm or deny the existence of a particular investigation or provide progress reports upon any investigation which has been publicly referred to by the parties or in any other unusual way.

#### Director's Review of Food Industries

While the Director does not keep under review detailed price changes of commodities on a day-to-day basis, he does examine major price movements to ascertain whether they may be the result of activities which contravene the Combines Investigation Act. Normal price reactions to market forces therefore are not the subject of scrutiny; it is, rather, unusual price behaviour which calls for some explanation that attracts his attention. This continuing review includes unusual price behaviour in the food industry.

In addition, the Director receives complaints from members of the public from time to time about particular activities that give rise to concern on the part of the public or particular groups. For example, in recent years he has considered alleged price discrimination or predatory pricing with respect to particular products such as evaporated milk in western Canada and fluid milk or milk products in eastern Canada; alleged price fixing on products such as bread and milk; resale price maintenance on eggs (Kingston); complaints by small independent grocers of unreasonably low pricing by chain stores that might tend to force the independents out of business; and complaints by consumers that food prices in some cities in Ontario were considerably higher than in others. He has also inquired into unusual price changes in the case of draught beer in Ontario following the discontinuance of government controls. Another frequent cause of complaint to the Director is the simultaneous change in prices of basic industrial products and other commodities in oligopolistic industries, that is, where such industries are characterized by a small number of producers or sellers of homogeneous products.

All such situations coming to the Director's attention, whether by way of complaint or otherwise, are carefully reviewed to see whether there is cause for inquiry under the Act. Examples of cases where formal inquiry has been undertaken in the food industry are meat packing, sugar,

enquête aboutit soit à un rapport de la Commission sur les pratiques restrictives du commerce, aux termes de l'article 19, soit à une discontinuation aux termes de l'article 14.

Par suite, les documents et autres éléments de preuve obtenus par le Directeur en vertu de ses pouvoirs statutaires ou recueillis d'une autre façon à titre confidentiel sont secrets dans la mesure où ils n'ont pas été rendus publics soit par un rapport de la Commission, soit par une divulgation devant un tribunal, soit pour avoir été signalés au Parlement dans le rapport annuel du Directeur. La ligne de conduite suivie par les ministres qui se sont succédé est de ne pas confirmer ni nier l'existence de telle ou telle enquête, ou bien de fournir des rapports intérimaires sur toute enquête qui a été signalée en public par les parties ou de toute autre façon qui sort de l'ordinaire.

#### Étude des industries alimentaires par le Directeur

Même si le Directeur n'examine pas au jour le jour dans leur détail les changements de prix des denrées, il scrute les principaux mouvements de prix pour établir s'ils résultent d'agissements qui enfreignent la loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Les réactions normales des prix aux forces du marché ne sont donc pas passées à la loupe; son attention est plutôt attirée par un comportement inhabituel des prix qui demande une explication. Cet examen suivi englobe le comportement inhabituel des prix dans l'industrie des aliments.

En outre, le Directeur reçoit des plaintes de membres du public, de temps à autre, au sujet d'agissements particuliers qui inquiètent le public ou des groupes spéciaux. Par exemple, ces dernières années, il a étudié une prétendue discrimination de prix ou l'établissement de prix malhonnête dans le cas de produits particuliers comme le lait évaporé dans l'ouest du Canada, à l'égard du lait nature ou de produits du lait dans l'est du Canada; il a étudié une prétendue fixation de prix de produits comme le pain et le lait; le maintien du prix de revente des œufs (Kingston); des plaintes émanant de petits épiciers indépendants au sujet des prix établis à un niveau déraisonnablement bas par des magasins à succursales multiples, prix qui pourraient tendre à forcer les indépendants à fermer boutique; des plaintes émanant de consommateurs et portant que les prix des aliments dans certaines villes de l'Ontario étaient beaucoup plus élevés que dans d'autres. Il a aussi fait enquête sur des changements inhabituels de prix dans le cas de la bière en fût en Ontario, après la discontinuation de la réglementation gouvernementale. Une autre cause fréquente de plaintes soumise au Directeur tient au changement simultané des prix de produits industriels de base et d'autres denrées, au sein d'industries à oligopole, c'est-à-dire lorsque de telles industries ont pour caractéristique un petit nombre de producteurs ou de vendeurs de produits homogènes.

Tous les cas de ce genre qui sont portés à l'attention du Directeur par une plainte ou par un autre moyen font l'objet d'un examen approfondi dont le but est d'établir s'il existe un motif d'enquête aux termes de la loi. Dans le domaine des industries alimentaires, le conditionne-

evaporated milk, fluid milk, eggs and beer. \* A number of these cases were brought before the courts. While there have been some convictions, it is clear from the record that improved legislation is required if more effective influence is to be exerted on these markets.

### Simultaneous Price Increases

When simultaneous price increases take place, it is frequently interpreted by the public as evidence of collusion and the part of sellers and questions are raised as to the possible application of remedies provided under the Combines Investigation Act. This Act does not in any way confer upon the administration the power to regulate the level of prices. It merely establishes a number of offences in relation to price agreement, the abuse of monopoly power, the establishment of mergers destructive of competition, the maintenance of resale prices and the employment of other trade practices. The main remedies available, as has been said, are fines and injunctions but these do not include authority to impose direct control of prices.

The Act does not require that companies shall actively compete with each other and it provides no criteria for assessing public detriment apart from the test of whether competition is unduly lessened. When firms wish to follow a price leader, provided no evidence can be adduced to show that this has occurred through agreement, either express or tacit, no offence has taken place. This situation was described in the report of the Director for the year ended March 31, 1966, at page 12 (Appendix 2).

### Retail Prices of Bread and Milk

In 1969 an inquiry into an alleged price fixing combine in bread was discontinued by the Director for lack of proof of a violation. This is described on page 40 of the Director's report for the year ended March 31, 1969 (Appendix 3). Numerous other complaints during the same year into differential prices in different cities in Ontario and Quebec for bread and milk did not disclose evidence of a violation under the Act. The evidence is described at page 23 of the same report (Appendix 4).

\*Report concerning the Meat Packing Industry and the Acquisition of Wilsil Limited and Calgary Packers Limited by Canada Packers Limited. 1961. (RTPC No. 16)

Report concerning the Sugar Industry in Western Canada and a Proposed Merger of Sugar Companies. 1957.

Report concerning the Sugar Industry in Eastern Canada. 1960. (RTPC No. 4)

Report concerning the Manufacture, Distribution and Sale of Evaporated Milk and Related Products. 1962. (RTPC 22)

Report of an Alleged Combine in the Matter of the Sale and Distribution of Milk in the Ottawa, Ontario, Area. 1964. (RTPC No. 30)

Report in the matter of an Inquiry Relating to the Production Distribution and Sale of Skim Milk, Cream and Related Products Montreal. 1968. (RTPC No. 46)

Report in the Matter of an Inquiry Relating to the Supply and Sale of Eggs in Kingston and Collins Bay, Ontario, 1967. (RTPC No. 42)

Manufacture, Distribution and Sale of Beer in Canada. 1955.

ment de la viande, le sucre, le lait évaporé, le lait nature, les œufs et la bière(\*) sont des exemples d'affaires qui ont donné lieu à une enquête officielle. Un certain nombre de ces affaires ont été portées devant les tribunaux. Bien qu'il y ait eu quelques condamnations, le dossier montre bien qu'il faut améliorer les textes législatifs si l'on veut exercer une influence plus efficace sur ces marchés.

### Augmentations simultanées de prix

Quand des augmentations de prix se produisent simultanément, le public y voit souvent la preuve d'une collusion de la part des vendeurs, et l'on soulève des questions quant à l'application possible de recours prévus aux termes de la loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Cette Loi ne confère nullement à l'Administration le pouvoir de régler le niveau des prix. Elle établit simplement un certain nombre d'infractions visant l'accord sur les prix, l'abus du pouvoir de monopole, la réalisation de fusions qui détruisent la concurrence, le maintien de prix de revente, l'emploi d'autres pratiques commerciales. Les principaux recours disponibles, comme on l'a dit, sont des amendes et des injonctions, mais ils n'englobent pas l'autorisation d'imposer une réglementation directe des prix.

La loi n'exige pas que les sociétés commerciales se concurrencent activement. Elle ne fournit aucun critère pour évaluer le détriment causé au public, sauf la pierre de touche qui permet de reconnaître si la concurrence est indûment amoindrie. Quand des sociétés commerciales désirent suivre un guide des prix, pourvu que nul élément de preuve ne puisse être apporté pour démontrer que c'est le résultat d'un accord, exprès ou tacite, il ne s'est produit aucune infraction. Cet état de choses a été évoqué dans le rapport du Directeur pour l'exercice clos le 31 mars 1966, page 12 (Appendice 2).

### Prix de détail du pain et du lait

En 1969 une enquête sur une prétendue coalition visant à fixer le prix du pain a été discontinuée par le Directeur faute de preuve démontrant la violation. On rapporte ce cas à la page 40 du rapport du Directeur pour l'exercice clos le 31 mars 1969 (Appendice 3). De nombreuses autres plaintes soumises au cours de la même année, touchant des écarts de prix dans différentes villes de l'Ontario et du Québec pour le pain et le lait n'ont pas dévoilé de preuve établissant une violation aux termes de la Loi. On expose les éléments de preuve à la page 23 du même rapport (Appendice 4).

(\*) Rapport concernant l'industrie des conserveurs de viande et l'achat par *Canada Packers Limited* de *Wilsil Limited* et de *Calgary Packers Limited*. 1961 (CPRC no 16)

Rapport concernant l'industrie du sucre dans l'ouest du Canada et la fusion projetée de compagnies sucrières, 1957.

Rapport concernant l'industrie du sucre dans l'est du Canada, 1960 (CPRC no 4).

Rapport concernant la production, la distribution et la vente du lait évaporé et des produits connexes, 1962 (CPRC no 22).

Rapport concernant une prétendue coalition dans le domaine de la vente et de la distribution du lait dans la région d'Ottawa (ONTARIO), 1964 (CPRC no 30).

Rapport concernant une enquête sur la production, la distribution et la vente du lait écrémé, de la crème et des produits connexes (Montréal), 1968 (CPRC no 46).

Rapport concernant une enquête sur la fourniture et la vente d'œufs à Kingston et Collins Bay (ONTARIO), (CPRC no 42).

Fabrication, distribution et vente de bière au Canada, 1955.



The Grocery Store Storybook  
Prof. G. B. Rush, 1972

In 1972 a study was reported upon by a professor and certain students at Simon Fraser University in which it was alleged that prices of grocery chains in Vancouver were higher at branches in the lower income areas than in higher income areas and that they raise their prices at the end of the week. An investigation team from the Director's Office made a survey in Vancouver in June 1972 and found that there was no evidence in support of these two conclusions. A copy of the results of this survey is found in Appendix 5 and is to be included in the next annual report of the Director for the information of the public.

Safeway Prosecution, 1972

On October 11, 1972 an Information was laid on behalf of Her Majesty that Canada Safeway Limited was a party to a monopoly, between January 1, 1965 and October 10, 1972 which substantially controlled the business of supplying food products in the city of Calgary and had operated or was likely to operate such business to the detriment of the public, contrary to section 33 of the Combines Investigation Act. A similar charge was laid in connection with the city of Edmonton. As this matter is now before the courts, no discussion of the issue is possible.

Matters Arising Out of the Report of the  
Special Joint Committee of the Senate and  
the House of Commons on Consumer Credit  
(Prices), (Sixth Report, May 8, 1967)

The Committee recommended that "the discontinued study of concentration in the food retailing industry conducted by the Director of Investigation and Research under the Combines Investigation Act be resumed and broadened to cover both food retailing and manufacture".

The Director commented upon the study at page 45 of his annual report for the year ended March 31, 1963 (Appendix 6). Essentially, the inquiry was discontinued because the degrees of concentration measured at the levels of the country as a whole, the several economic regions thereof and the metropolitan areas were not so critical as to suggest a lessening of competition such as would justify further enquiry or submission to the Restrictive Trade Practices Commission at that time.

When the Special Joint Committee made its recommendation the Director replied to it in his report for the year ended March 31, 1967 commencing on page 17 (Appendix 7). He indicated that there were insufficient resources to immediately undertake the inquiry which was proposed by the Special Joint Committee but that the Director would continue to keep the industry under surveillance and would take additional measures as staff became available.

In line with this undertaking a study of concentration on the food retailing industry was made and the results

L'épicerie Storybook  
Le professeur G. B. Rush, 1972

En 1972, une étude a fait l'objet d'un rapport de la part d'un professeur et de certains étudiants de l'université Simon Fraser; on y prétendait que les prix des épiceries à succursales de Vancouver étaient plus élevés dans les magasins des régions à faible revenu que dans les régions à gros revenus, et que ces magasins haussent leurs prix à la fin de la semaine. Une équipe d'enquêteurs envoyée du bureau du Directeur a fait un relevé à Vancouver en juin 1972; elle a constaté qu'il n'y avait pas de preuve à l'appui de ces deux conclusions. Une copie de renseignements obtenus lors de ce relevé se trouve à l'Appendice 5 et figurera dans le prochain rapport annuel du Directeur, pour la gouverne du public.

Poursuites contre Safeway, 1972

Le 11 octobre 1972, une dénonciation a été inscrite au nom de Sa Majesté portant que *Canada Safeway Limited* était partie à un monopole entre le 1<sup>er</sup> janvier 1965 et le 10 octobre 1972, monopole qui dominait considérablement la fourniture de produits alimentaires dans la ville de Calgary et avait exercé ou allait vraisemblablement exercer une telle entreprise au détriment du public, contrairement à l'article 33 de la loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Une accusation semblable a été portée relativement à la ville d'Edmonton. Comme cette affaire est pendante, on ne peut nullement discuter de la question.

Questions découlant du rapport du Comité mixte  
spécial du Sénat et de la Chambre des communes  
sur le crédit au consommateur (prix),  
(Sixième rapport, 8 mai 1967)

Le Comité a recommandé que «l'étude discontinuée de la concentration dans l'industrie de la vente d'aliments au détail, étude dirigée par le Directeur des enquêtes et recherches aux termes de la loi relative aux enquêtes sur les coalitions, soit reprise dans un cadre plus large pour englober à la fois la vente au détail et la fabrication des aliments.»

Le Directeur a formulé des observations sur cette étude, à la page 45 de son rapport annuel pour l'exercice clos le 31 mars 1963 (Appendice 6). Essentially, l'enquête a été discontinuée parce que les degrés de concentration mesurés aux niveaux du pays tout entier, de ses nombreuses régions économiques et des régions métropolitaines, n'étaient pas critiques au point d'évoquer un amoindrissement de la concurrence qui justifierait une poursuite de l'enquête ou un renvoi de l'affaire à la Commission sur les pratiques restrictives du commerce.

Quand le Comité mixte spécial a fait ses recommandations, le Directeur y a répondu dans son rapport pour l'exercice clos le 31 mars 1967, à partir de la page 17 (Appendice 7). Il a signalé qu'on n'ait pas tous les moyens voulus pour entreprendre immédiatement l'enquête que proposait le Comité mixte spécial, mais que le Directeur continuerait de tenir l'industrie à l'œil et prendrait des mesures supplémentaires à mesure que le personnel deviendrait disponible.

En conformité de cet engagement, on a étudié la concentration dans l'industrie de la vente des aliments

were published in the Director's report for the year ended March 31, 1971 at page 16 (Appendix 8). The principal conclusion of this study which for the first time contained detailed information about concentration levels in all of the major cities of Canada was that the statistics indicated that the structure of food retailing was somewhat more conducive to competition in 1968 than it had been ten years earlier. Although corporate chains, of which there are many, improved their share of the business during the period the largest ones had a somewhat smaller share of the market in 1968 than they had in 1958. The position of the unaffiliated independent had continued to decline but those of the smaller chains and the affiliated independents had improved markedly. It was noted, however that the market shares of the large corporate chains increased substantially in the Western provinces between 1958 and 1968. The grocery business in the rapidly developing shopping centres remained largely in the hands of the corporate chains. Also a few chains have had a disturbingly large share of the market in some cities. The Director indicated his intention to keep the situation under active review.

Appendix 9 is a memorandum entitled "Statistics on Concentration" carrying forward some of the key figures in the Director's report of the extent of concentration in food retailing. It includes data for the 1968 to 1970 period and some preliminary statistics for 1971, and it indicates that the market share of the corporate chains continued to increase. However, the second table in the appendix indicates that the sales of the largest corporate chains increased less rapidly than those of the smaller corporate chains from 1968 to 1970.

Appendix 10, a table headed "Number of Grocery and Combination Stores by Types 1968 to 1970" shows that there has been continued increase in the number of corporate chains, in the number of corporate chain stores and also in the number of affiliated independents. More recent figures for unaffiliated independents are not available.

Appendix 11 is a "List of Chain Store Organizations in Canada 1970" and a list of "Food Wholesalers and Voluntary Groups 1969".

In respect of the broadening of the research into food manufacturing, the Research Branch of the Office of the Director made a general study of concentration in the manufacturing industries in Canada which was recently published based upon the statistics for 1965. Tables headed "Indexes of Enterprise Concentration in 159 Canadian Manufacturing Industries, 1965," part of Appendix 9, show the statistics from this study on the levels of concentration in all of the major food manufacturing industries.

It should also be mentioned that the Research Branch has in progress a preliminary study of advertising expenditures and performance in relation to the state of

au détail; les résultats ont été publiés dans le rapport du Directeur pour l'exercice clos le 31 mars 1971, à la page 16 (Appendice 8). La principale conclusion de cette étude qui, pour la première fois, contenait des renseignements minutieux sur les niveaux de concentration dans toutes les principales villes du Canada, était que d'après les statistiques, la structure de la vente des aliments au détail tendait un peu plus à la concurrence en 1968 qu'elle n'y concourait dix ans plus tôt. Même si les sociétés à succursales—elles sont nombreuses—ont accru leur part de l'affaire au cours de cette période, les plus grandes avaient en 1968 une part du marché un peu moindre qu'en 1958. La position des indépendants non affiliés avait continué de faiblir, mais celles des entreprises plus petites à succursales et des indépendants affiliés s'étaient améliorées sensiblement. On a noté, toutefois, que les parts du marché des grandes sociétés à succursales ont augmenté considérablement dans les provinces de l'Ouest entre 1958 et 1968. Les affaires d'épicerie dans les centres d'achat en rapide expansion sont restées largement entre les mains des sociétés à succursales. De même, un petit nombre d'entreprises à succursales avaient dans quelques villes une part du marché dont l'ampleur était inquiétante. Le Directeur a marqué son intention de poursuivre un examen actif de la situation.

L'Appendice 9 est un mémoire intitulé «Statistiques sur la concentration». Il reproduit certains des chiffres essentiels que donne le rapport du Directeur sur l'importance des concentrations dans le commerce de détail des produits alimentaires. Il comporte des données relatives à la période 1968-1970, ainsi que certaines statistiques préliminaires pour 1971, et il indique que la part du marché qu'occupent toutes les sociétés à succursales continue de s'accroître. Toutefois, le second tableau de cet appendice révèle que de 1968 à 1970, les ventes des plus grandes sociétés à succursales ont augmenté moins rapidement que celles des plus petites.

L'Appendice 10, tableau intitulé «Nombre d'épicerie et de magasins mixtes, par catégories, 1968 à 1970», montre qu'il y a eu une augmentation constante du nombre de sociétés à succursales, du nombre de magasins de sociétés à succursales, et aussi du nombre d'indépendants affiliés. Des chiffres plus récents à propos des indépendants non affiliés ne sont pas disponibles.

L'Appendice 11 est une «Liste d'organisations de magasins à succursales au Canada, 1970»; il comprend aussi une liste de «Grossistes d'aliments et groupements volontaires, 1969».

Pour ce qui est d'étendre la recherche à la fabrication d'aliments, la Division de la recherche du bureau du Directeur a fait une étude générale de la concentration dans les industries de fabrication au Canada; l'étude a récemment été publiée sur la base des statistiques pour 1965. Les tableaux intitulés «Indices de la concentration d'entreprises, dans 152 entreprises canadiennes de transformation, 1965» qui font partie de l'Appendice 9, présentent les statistiques provenant de cette étude sur les niveaux de concentration dans toutes les principales industries de fabrication des aliments.

Il faudrait aussi mentionner que la Division des recherches est en train de faire une étude préliminaire des dépenses et du rendement de la publicité relativement au



concentration in the food and beverage industries. This work is at present only at an early stage. It is expected to make available a considerable amount of new information about advertising in that sector, including the degree to which it is done in co-operation with the large food retailers.

#### THE PRAIRIE PROVINCES COST STUDY COMMISSION AND THE RETAIL GROCERY INDUSTRY ON THE PRAIRIES

The Director's report for the year ended March 31, 1968 reports on an investigation which was carried out after the Report of the Prairie Provinces Royal Commission which was issued in March 1968. On examination of the evidence upon which the report was based, its principal allegations were found by the Research Branch of the Director of Investigation and Research to be unsupported by the evidence. It is realized that this is a negative finding but the Director's report deals with the allegations in some detail at page 18 and will have to speak for itself (Appendix 12).

#### GROCERY CHAIN STORE PROFITS IN CANADA

Appendix 13 is a tabulation and analysis of accounting data for leading food chains prepared by accountants in the Director's office. The purpose of the study was to determine what has been happening to grocery chain store profit margins in a period of increasing food costs. It shows that the profit margins have been declining and this was accentuated by the price war in Eastern Canada which took place in 1970-71. It also shows that the ratio of profits to shareholders' equity has tended to decline since 1967. The principal conclusions are that:

- a) sales have expanded considerably in the past several years, making all the companies very large in terms of sales, and
- b) costs of operations have risen faster than sales so that profit margins have tended to decline since the mid-1960's.

Profits in most instances are expressed in terms of the ratio of net income to sales but Table 8 shows the ratio of net income to shareholders' equity.

In summary, it is not the task of the Director to attempt in any way to regulate the level of prices. He must confine himself to taking the action required by the Act, which is designed to maintain a competitive environment in which price formation results from the independent decisions of businessmen unaffected by price agreements or other unlawful restraints. The Director does not necessarily make a searching inquiry into each general price increase reported to have occurred in a given industry. The general circumstances of such increases are however followed as a routine matter through the daily press and trade journals and each instance is considered against the general background of the industry as known to the Director and his staff. If some unusual evidence or circum-

niveau de concentration dans les industries des aliments et des boissons. Ce travail ne fait que commencer.

On s'attend à rendre disponibles beaucoup de nouveaux renseignements au sujet de la publicité dans ce secteur, en signalant notamment à quel point cela se fait de concert avec les grands détaillants d'aliments.

#### LA COMMISSION D'ÉTUDE DES PRIX DANS LES PROVINCES DES PRAIRIES ET L'ÉPICERIE DE DÉTAIL DANS LES PRAIRIES

Le rapport du Directeur pour l'exercice clos le 31 mars 1968 rend compte d'une enquête faite après le rapport de la Commission royale d'étude sur les provinces des Prairies, dont la publication remonte à mars 1968. En examinant le preuve à la base du rapport, la Division des recherches du Directeur des enquêtes et recherches a constaté que ses principales allégations n'étaient pas appuyées par la preuve. On discerne que c'est une constatation négative, mais le rapport du Directeur traite des allégations en quelque détail à la page 18 et se passera de commentaires (Appendice 12).

#### BÉNÉFICES DES ÉPICERIES À SUCCURSALES AU CANADA

L'Appendice 13 présente sous forme de tableaux et analyse des données comptables pour les principaux magasins d'alimentation à succursales, données préparées par des comptables au bureau du Directeur. L'étude avait pour but de déterminer ce qui est arrivé aux marges de bénéfices des épiceries à succursales au cours d'une période d'accroissement du coût des aliments. Elle montre que les marges de bénéfices ont été à la baisse, cette tendance a été accentuée par la guerre des prix qui s'est déroulée dans l'Est canadien en 1970-1971. Elle montre aussi que la proportion entre les bénéfices et la mise de fonds des actionnaires a tendance à baisser depuis 1967. En voici les principales conclusions:

- a) les ventes ont augmenté considérablement au cours de plusieurs des dernières années, donnant beaucoup d'envergure à toutes les compagnies, au niveau des ventes; et
- b) le coût des opérations a monté plus vite que les ventes, de sorte que les marges de bénéfices tendent à se rétrécir depuis le milieu des années 60.

Dans la plupart des cas, les bénéfices s'expriment d'après la proportion entre le revenu net et les ventes, mais le Tableau 8 montre la proportion entre le revenu net et la mise de fonds des actionnaires.

En résumé, il n'appartient pas au Directeur de chercher d'une façon ou de l'autre à régler le niveau des prix. Il doit se borner à prendre les mesures exigées par la loi qu'on a conçue pour conserver un milieu compétitif où l'établissement des prix résulte de décisions indépendantes d'hommes d'affaires non touchés par des accords de prix ni par d'autres entraves illégales. Le Directeur ne fait pas nécessairement une enquête minutieuse sur chaque augmentation générale de prix censément survenue dans une industrie donnée. Les circonstances générales de pareilles augmentations sont toutefois observées de façon régulière au moyen de la presse quotidienne et des publications d'intérêt commercial; on considère chaque cas dans la perspective générale de l'industrie

stance is present, so as to give reason to believe that there may have been a violation, a formal inquiry is instituted.

Continued enforcement of the legislation, while not having an immediate and direct effect on individual prices can be expected on a continuing basis to inhibit restraints on competitive market forces and thus keep downward pressure on prices generally. It should be clear for example that the individual firm in a competitive market can be expected to resist cost increases more strongly because it will be less certain that it can pass on such cost increases to customers. It should also follow that a contribution to containing inflation will be made by eliminating any barriers to the entry of newcomers who have cost-reducing ideas and new technology.

#### V. SUBSIDIES AND CONTROLS

I gather from what was said in the debate on the idea of establishing the Committee that took place in the House of Commons, and from remarks made later by members of the Committee, that a number of you want to consider the pros and cons of policies more controversial than those mentioned above which might serve to lessen the size of food price increases. I think it unlikely that you will recommend that farm prices be frozen, because of the set-back this would give to production. But some of you may want to discuss the possibility of freezing prices paid for farm products by processors and others, and introducing subsidies to keep farm prices rising as long as this may be necessary as an inducement to production. I think my colleague, the Minister of Agriculture, has views on this idea, especially in relation to the long-term implications of such proposals.

One of our present difficulties is that little or nothing can be done on the production side to increase supplies of food in the next few months. Reducing retail food prices must involve either increases in supply or reductions in demand. One theoretical solution to the short-run problem would be to reduce effective demand through introducing rationing (something which I am not proposing). An alternative would be to take steps to increase supplies coming onto the market in the near future that may be available to us although we can do little about farm production in the near future.

The U.S. Government has announced some plans for increasing immediate supplies to the domestic market. The Committee may wish to study these. Broadly speaking, the alternatives for increasing supplies immediately include reducing the attractiveness of export or of holding stocks in storage, and increasing opportunities for import.

I know also that there are members who want to discuss plans for bringing about a general scaling-down

telle que le Directeur et son personnel la connaissent. S'il y a une preuve ou une circonstance hors de l'ordinaire, de nature à fournir des raisons de croire qu'il y a peut-être eu une violation, on institue une enquête officielle.

Même si l'application continue de la loi n'a pas un effet immédiat et direct sur chaque prix, on peut s'attendre de façon régulière à ce qu'elle écarte les entraves aux forces compétitives du marché et qu'elle exerce ainsi une pression à la baisse sur les prix en général. Il devrait être clair par exemple que chaque société commerciale sur un marché compétitif est censée résister à des augmentations de coût avec plus de vigueur, car elle est moins certaines de pouvoir refler aux clients de telles augmentations de coût. Par suite également on concourra à endiguer l'inflation en éliminant tout obstacle à l'arrivée de nouveaux venus qui ont des idées et de nouvelles techniques pour réduire les prix de revient.

#### V. SUBVENTIONS ET RÉGLEMENTATIONS

Je déduis de ce qui s'est dit au cours des débats qui se sont déroulés à la Chambre des Communes autour de la notion de création du Comité ainsi que des observations que certains de ses membres ont émises par la suite qu'un certain nombre d'entre vous souhaiteraient examiner le pour et le contre d'options plus controversées que celles auxquelles j'ai fait allusion précédemment et qui pourrait en servir à réduire la hausse des produits alimentaires. Je crois peu vraisemblable que vous préconisiez de geler les prix *agricoles* en raison de l'influence néfaste que cela aurait sur la production. Mais certains d'entre vous souhaitent peut-être débattre de la possibilité de geler les prix auxquels les entreprises de conditionnement et autres payent les produits agricoles, et d'établir un système de subventions destiné à entretenir la hausse des produits agricoles aussi longtemps que cela pourra être nécessaire pour favoriser la production. Je pense que mon collègue le ministre de l'Agriculture a sa propre opinion sur ce sujet, en particulier en ce qui a trait aux répercussions à long terme de propositions de ce genre.

L'un des problèmes que nous rencontrons actuellement est qu'il n'y a pas grand chose, ou peut-être même rien, que nous puissions faire à l'égard de la production pour augmenter l'offre de produits alimentaires dans les quelques mois à venir. Une baisse du prix de détail des produits alimentaires doit impliquer une augmentation de l'offre ou une réduction de la demande. En théorie, une solution du problème immédiat consisterait à réduire la *demande* réelle en établissant un système de rationnement. Une autre solution consisterait à prendre des mesures visant à augmenter l'approvisionnement du marché dans un avenir rapproché, solution à laquelle nous pourrions peut-être avoir recours bien que nous ne puissions pas faire grand chose au sujet de la production dans un avenir rapproché.

Le gouvernement américain a édicté certaines mesures destinées à augmenter l'approvisionnement immédiat du marché intérieur, et le Comité peut souhaiter les étudier. Somme toute, les possibilités existantes pour augmenter immédiatement l'offre sont de diminuer l'attrait que présentent les exportations ou l'entreposage de stocks, et de favoriser les importations.

Je sais également que certains membres du Comité désirent envisager des mesures qui auraient pour effet



of rates of increase in money profits and in money wages and salaries in the food industries, and perhaps also in industries supplying them with products, (with the possible exception of the farm sector). If I am not mistaken, there are at least a few members of the Committee who feel that plans of this sort ought to be your principal concern.

If there was to be a program of this kind, most would agree that it would have to be applied across all "key sectors" of the economy, and many would feel that it would have to be of near-universal coverage.

As Committee members know, the Government has been working on a contingency plan in the area of price and incomes controls. My colleagues and I are agreed that it would not be in the national interest to make this contingency plan available to the public in advance. Publishing the plan would tend to encourage those likely to be affected to spend much of their time thinking up methods of escaping its provisions and making corresponding adjustments in their operations. However, there is no reason why we should not provide you with descriptive material of a general nature on prices and incomes policies that have been introduced in foreign countries. One of your members has referred specifically to the incomes policies of the United States, the United Kingdom and Sweden, so I shall describe developments in those three countries.

No country has as yet been able to develop a prices and incomes policy that is both effective and flexible enough to permit the adjustments in relative incomes that considerations of efficiency and equity require. The rigidity of the plans that have been put into operation should not be overemphasized. Some of them have been administered with much more flexibility than is suggested by descriptions of broad provisions such as those I shall provide below. However, flexibility of this kind does not always contribute to efficiency or equity, and in any case goes only part way towards meeting the overall problem of rigidity. None of these plans has as yet demonstrably led to a permanent solution of the price problem.

#### Price and Income Controls in the United States

On August 15, 1971, President Nixon declared a ninety-day freeze on wages, prices and rents. During this period increases in employee compensation, in residential rents and in the prices of most goods and services were prohibited. Raw agricultural produce was exempted from application of the freeze. Price ceiling on imports were permitted to increase by the amount of any increase in landed cost.

In Phase Two which began on November 15, 1971, the Price Commission regulations limited all increases in prices to increases in allowable costs. The method of deciding whether increases are "allowable" is complex. In addition price increases could not result in an increase in a firm's profit margin over that achieved in a selected base period, which was the 1968 to 1969 period for most

de réduire de manière générale le rythme de croissance des bénéfices et des traitements nominaux dans les industries alimentaires, et peut-être aussi dans les industries qui leur fournissent des matières premières (à l'exception peut-être du secteur agricole). Si je ne m'abuse certains membres du Comité au moins ont le sentiment que des mesures de ce genre devraient être l'objet principal de nos préoccupations.

S'il devait y avoir un programme de ce genre, la plupart des gens conviendraient qu'il devrait être appliqué à l'ensemble des «secteurs clefs» de l'économie et de nombreuses personnes seraient d'avis qu'il devrait l'être d'une manière quasi universelle.

Comme les membres du Comité le savent le gouvernement a mis à l'étude un plan d'urgence dans le domaine du contrôle des prix et des revenus. Mes collègues et moi-même sommes convenus qu'il ne serait pas dans l'intérêt du pays de porter à l'avance ce plan d'urgence à la connaissance du public. Le publier aurait pour effet d'inciter ceux qui risquent fort d'être touchés à passer une bonne partie de leur temps à mettre au point des moyens de tourner ces dispositions et à apporter à leur mode d'exploitation les modifications correspondantes. Toutefois, il n'y a pas de raison que nous ne vous fournissions pas des données descriptives de nature générale sur les politiques des revenus qui ont été adoptées dans les pays étrangers. L'un de vos membres a fait allusion en particulier à la politique des revenus des États-Unis, du Royaume-Uni et de la Suède, de sorte que je vais décrire les réalisations de ces trois pays dans ce domaine.

Jusqu'à présent aucun pays n'a été capable de mettre au point une politique des revenus qui serait à la fois efficace et suffisamment souple pour permettre d'effectuer les ajustements des revenus relatifs qu'impliquent les considérations d'efficacité et de justice. Il ne faut pas insister à l'excès sur la rigueur des plans qui ont été mis en œuvre. Certains d'entre eux ont été appliqués avec plus de souplesse que ne le laissent entendre des descriptions des dispositions générales analogues à celles que je vais donner ci-après. Toutefois, ce genre de souplesse ne contribue pas toujours à l'efficacité ou à la justice du système, et de toute manière elle ne résout qu'en partie le problème général de la rigueur. Jusqu'à présent aucun de ces plans n'a abouti à une solution permanente des problèmes des prix qui s'impose à tous.

#### Contrôles des prix et des revenus aux États-Unis

Le 15 août 1971, le président Nixon a annoncé, pour une période de quatre-vingt-dix jours, le gel des salaires, des prix et des loyers. Pendant cette période, il était interdit d'augmenter la rémunération des employés, les loyers *résidentiels* et les prix de la plupart des marchandises et services. La mesure ne s'appliquait pas aux produits agricoles non préparés. Il était permis d'augmenter les plafonds des prix des produits importés, mais seulement du montant de toute augmentation de leur prix de revenu total à la livraison au point d'arrivée dans le pays.

Au cours de la deuxième phase, qui a débuté le 15 novembre 1971, les règlements de la Commission des prix limitèrent toutes les augmentations de prix aux augmentations admissibles des coûts. La méthode utilisée pour déterminer si les augmentations sont «admissibles» est compliquée. En outre, les augmentations de prix ne pouvaient aboutir à une augmentation de la marge bénéf-

firms. Prior permission for price increases was required for large firms with annual revenues over \$100 million. Wholesalers and retailers were limited to applying their customary gross percentage mark-up to the cost of the products. Raw agricultural products, imports, exports and certain designated commodities were specifically exempted from price controls.

Pay Board regulations set a general wage and salary standard of 5.5 per cent as the normal limit for increases for each employee group. Wages and salaries were defined to include all forms of compensation (e.g. bonuses, commission, stock options, holidays). Increases above the limit were permitted for a number of major employee benefits and for deferred compensation changes provided in existing collective agreements. Certain compensation increases such as those increasing substandard wages were excluded from control. In addition, applications for other increases in excess of the general standard were considered by the Board where the applicant made a case for such an increase on the basis of further conditions specifically mentioned in the regulations or where broader arguments for exemption were advanced.

Price Commission regulations in Phase Two limited residential rent increases to  $2\frac{1}{2}$  per cent each year over the rent charged in the base period plus increases in real estate taxes. Provision was made for additional increases to allow for improvement costs. Single family and multi-family dwelling units were excluded provided that the owner and his family did not own or control more than four rental units. Transient accommodation was subject to the margin control rules.

A guideline was established for dividend increases and the restraint program included monitoring, and analysis and reporting of results. Mandatory regulations for the stabilization of interest rates and finance charges were not considered necessary although authority existed to restrict increases.

In Phase Three which began January 11, 1973, the mandatory controls imposed during Phase Two continue to apply to price and compensation increases in the food, construction and health services sectors of the economy. The administration retains the capacity to intervene in the event that price and compensation increases in other sectors of the economy prove incompatible with the objective of reasonable price stability. The broad guides to price and wage behaviour laid down at the beginning of Phase Two continue to apply in slightly modified form.

A number of actions have been taken to increase the supply of food products including the removal of certain

ficiare de la firme supérieure à celle obtenue au cours d'une période de base choisie. Pour la plupart des firmes, il s'agissait de la période de 1968 à 1969. Les firmes importantes ayant des revenus annuels dépassant \$100 millions devaient obtenir une permission préalable pour augmenter leurs prix. Les grossistes et détaillants ne pouvaient ajouter au coût du produit que leur pourcentage habituel. Les produits agricoles non préparés, les importations et exportations et certaines marchandises désignées étaient expressément exemptés des contrôles des prix.

Les règlements du Conseil des salaires fixèrent, pour les traitements et salaires, une norme générale de 5.5 pour cent comme limite normale des augmentations pour chaque groupe d'employés. La définition des traitements et salaires englobait toutes les formes de rétribution (par exemple les primes, les commissions, les options sur des actions, les congés). Des augmentations au-delà de la limite étaient permises pour un certain nombre d'avantages importants accordés aux employés et pour les modifications différées de la rétribution qui étaient prévues dans les conventions collectives existantes. Certaines augmentations de rétribution comme celles accordées au nombre croissant de salariés payés à un taux inférieur à la normale n'étaient pas soumises au contrôle. En outre, les demandes d'augmentations dépassant les normes générales étaient prises en considération par le Conseil lorsque le requérant présentait, en faveur de ces augmentations, des arguments fondés sur des conditions expressément mentionnées dans les règlements ou des raisons plus générales justifiant cette dispense.

Au cours de la deuxième phase, les règlements de la Commission des prix limitèrent les augmentations annuelles des loyers résidentiels à  $2\frac{1}{2}$  pour cent du loyer de la période de base, plus les augmentations des impôts fonciers. Des augmentations supplémentaires étaient prévues pour couvrir les dépenses d'améliorations. La réglementation ne s'appliquait pas aux unités résidentielles conçues pour une ou plusieurs familles à condition que le propriétaire et sa famille ne procèdent pas ou ne contrôlent pas plus de quatre unités louées. Les logements de voyageurs étaient soumis aux règles de contrôle de la marge d'augmentation.

On établit un principe pour les augmentations de dividendes et le programme de restriction comprenait l'observation, l'analyse et la communication des résultats. On ne jugea pas nécessaire d'imposer des règlements pour la stabilisation des taux d'intérêt et des frais de financement mais certains pouvoirs permettaient cependant de restreindre les augmentations.

Au cours de la troisième phase, qui a débuté le 11 janvier 1973, les contrôles obligatoires imposés pendant la deuxième phase continuent de s'appliquer aux augmentations des prix et des rétributions dans les secteurs de l'alimentation, de la construction et des services de santé. L'administration conserve le pouvoir d'intervenir au cas où les augmentations des prix et des rétributions dans d'autres secteurs de l'économie deviendraient incompatibles avec l'objectif d'une stabilité raisonnable des prix. Les grandes directives en matière de prix et de salaire qui ont été adoptées au début de la deuxième phase continuent de s'appliquer d'une façon légèrement modifiée.

On a pris un certain nombre de mesures visant à augmenter l'offre de produits alimentaires, notamment par la



crop planting restrictions, the sale of government grain stocks, the abolition of export subsidies for lard, broilers and flour and the continuation of the suspension of meat import quotas.

Food processors must continue to comply with Phase Two regulations, somewhat modified, including, for large companies, the requirement to pre-notify and cost-justify price increases. Wholesalers and retailers will be held to their existing margin mark-ups but these may now be calculated on total sales or any other level of item or category control. Companies may exceed their base period profit margin if they hold increases during a full year to an average of 1.5 per cent for all products.

Average hourly earnings rose at the rate of 6.6 per cent in 1970 and 7.0 per cent in 1971. Preliminary figures for average hourly earnings in 1972 indicated a rise of 6.2 per cent in 1972. The consumer price index rose at the rate of 5.9 per cent in 1970, 4.3 per cent in 1971 and 3.3 per cent in 1972. During Phase One of the Economic Stabilization Program, the CPI rose at a seasonally-adjusted annual rate of 1.9 per cent, and during the 13 months of Phase Two at 3.4 per cent. These figures compare with 3.8 per cent in the 8 months of 1971, prior to the start of Phase One.

#### Price and Income Controls in the United Kingdom

The government which came to power in the United Kingdom in June 1970 was opposed to any direct intervention in price and wage decisions. However, in July 1971, the Confederation of British Industry pledged most of its members to limiting price increases to less than 5 per cent for a period of a year which was later extended to the end of October 1972. The wage policy of the government consisted of attempting to play tough with the public sector and encouraging toughness in the private sector.

When it became apparent the attempts to reach agreement on voluntary wage and price restraints were not going to be successful, the government imposed a wage-price freeze on November 6, 1972. With some exceptions, products cannot be sold at prices higher than those in effect prior to the imposition of the freeze. However, certain prices, including those for fresh food such as fruit, vegetables, meat and fish may be increased without obtaining prior approval. Wholesalers and retailers are not required to obtain prior approval for increasing prices where goods have been supplied to them at a higher price but they are not permitted to increase their cash margins.

The freeze is to end in April 1973 and during the second stage fresh food, imported products and goods whose prices are regulated by international agreement will be exempted from control. Manufacturing firms will not be able to increase prices in the domestic market except to

suppression des restrictions imposées à la culture de certaines récoltes, la vente de stocks de grain du gouvernement, l'abolition des subventions à l'exportation du sain-doux, les poulets à rôti et la farine et la continuation de la suspension des quotas pour les importations de viande.

Les fabricants de conserves et de produits alimentaires préparés continuent d'être soumis aux règlements de la deuxième phase, quelque peu modifiés, notamment pour les grandes compagnies, l'obligation de faire savoir d'avance et de justifier leurs augmentations de prix. Les grossistes et détaillants devront s'en tenir à leurs marges existantes mais ces marges peuvent maintenant être calculées sur le total des ventes ou à tout autre niveau de contrôle par article ou catégorie d'articles. Les compagnies peuvent dépasser leurs marges bénéficiaires de la période de base si elles maintiennent leurs augmentations pendant une année complète à une moyenne de 1.5 pour cent pour tous leurs produits.

Les gains horaires moyens ont augmenté au taux de 6.6 pour cent en 1970 et 7.0 pour cent en 1971. Les chiffres préliminaires relatifs aux gains horaires moyens de 1972 indiquent une augmentation de 6.2 pour cent en 1972. L'indice des prix à la consommation a augmenté de 5.9 pour cent en 1970, de 4.3 pour cent en 1971 et de 3.3 pour cent en 1972. Au cours de la première phase du Programme de stabilisation économique, l'IPC a augmenté à un taux annuel de 1.9 pour cent, compte tenu de l'ajustement saisonnier, et au cours des 13 mois de la deuxième phase, au taux de 3.4 pour cent, compte tenu de l'ajustement saisonnier. Pour les 8 mois de 1971 qui ont précédé le début de la première phase, le chiffre correspondant était de 3.8 pour cent.

#### Contrôles des prix et revenus au Royaume-Uni

Le gouvernement qui a pris le pouvoir dans ce pays en juin 1970 était opposé à toute intervention directe dans les décisions relatives aux prix et aux salaires. Toutefois, en juillet 1971, la Confederation of British Industry s'engagea à obtenir que la plupart de ses membres limitent leurs augmentations de prix à moins de 5 pour cent pendant une période d'un an qui fut ensuite prolongée jusqu'à la fin d'octobre 1972. La politique des salaires du gouvernement consistait à essayer d'être ferme à l'égard du secteur public et d'encourager la fermeté dans le secteur privé.

Lorsqu'il devint apparent que les tentatives d'accord sur des restrictions volontaires en matière de salaires et de prix ne réussiraient pas, le gouvernement imposa un gel des salaires et des prix le 6 novembre 1972. A quelques exceptions près, il est interdit de vendre les produits à des prix supérieurs à ceux pratiqués avant le blocage imposé. Toutefois, certains prix, notamment ceux des produits alimentaires frais comme les fruits, les légumes, la viande et le poisson peuvent être augmentés sans approbation préalable. Les grossistes et détaillants ne sont pas tenus d'obtenir l'approbation préalable pour augmenter les prix lorsque la marchandise leur a été fournie à un prix supérieur mais ils n'ont pas le droit d'augmenter leurs marges pécuniaires.

Le blocage doit se terminer en avril 1973 et au cours de la seconde étape l'alimentation, les produits importés et les marchandises dont les prix sont réglementés par accord international seront exemptés du contrôle. Les fabricants ne pourront augmenter leurs prix sur le

the extent that allowable costs rise. The gross percentage margins of distributors will not be permitted to exceed those existing during the pre-control period. In addition, the profits of a company or of an approved major subdivision of a company expressed as a ratio of profits before tax or sales or turnover, will be held to the average of the best two of the previous five years. The largest firms will be required to notify the control authority before implementing a price increase.

During the second stage which is to continue until the autumn of 1973, the total of increases in pay for any group of employees is not to exceed the sum which would result from the payment of £1 a week per head plus 4 per cent of the current pay bill for the group exclusive of overtime. Increases which were agreed on or before 6th November will be allowed to take effect in full without retrospection after the freeze period. With certain exceptions the cost of improvements in terms and conditions of employment must be included in the total cost of settlements.

Nearly all house rents are already regulated by law. The policy of the standstill on business rents will be continued in the second stage.

Control of dividends will also be continued in the second stage. Dividend increases are to be limited to 5 per cent above the money amount declared in respect of the company's preceding account year.

Average hourly earnings rose at the rate of 12.2 per cent in 1970 and 11 per cent in 1971. The retail price index rose at the rate of 6.4 per cent in 1970 and 9.4 per cent in 1971. On the eve of the freeze in November 1972, wage rates were rising at the rate of 17 per cent a year, earnings by about 14 per cent and wholesale and retail prices by around 9 per cent.

#### Price and Income Controls in Sweden

Prices in Sweden have usually been allowed to reflect market pressures although in August 1970 and again in January 1973 the government imposed price controls. In so far as labour income is concerned, wage levels have been determined through a long established and highly centralized system of collective bargaining without direct government intervention.

The general price controls in effect during the war period were gradually discontinued and, with the exception of house rents and agricultural prices, were abolished in 1956. However, under the General Price Regulation Act of 1956 the government retained the authority to regulate prices under exceptional economic circumstances.

Agricultural prices are determined by Parliament after negotiations between the government and the farmers' representatives. Imported farm products have been subject to tariffs wherever needed to protect the domestic

marché intérieur que dans la mesure où les coûts admissibles augmenteraient. Les marges de pourcentage brut des distributeurs ne pourront dépasser celles qui étaient appliquées avant la période de contrôle. En outre, les bénéfices d'une compagnie ou d'une grande division approuvée d'une compagnie, exprimés sous forme de rapport entre les bénéfices avant déduction fiscale et les ventes ou le chiffre d'affaires, seront maintenus à la moyenne des deux meilleures parmi les cinq années précédentes. Les plus grandes firmes seront tenues d'aviser l'organisme de contrôle avant d'appliquer une augmentation de prix.

Au cours de la seconde étape qui doit se poursuivre jusqu'à l'automne de 1973, le total des augmentations de salaire pour n'importe quel groupe d'employés ne doit pas dépasser la somme que l'on obtiendrait en payant une livre sterling par semaine et par personne plus 4 pour cent du montant de la paye actuelle pour le groupe, heures supplémentaires non comprises. Les augmentations qui ont été convenues avant le 7 novembre pourront être appliquées intégralement sans effet rétroactif après la période de blocage. A part certaines exceptions, le coût des améliorations apportées aux conditions d'emploi doit être inclus dans le coût total des augmentations permises.

Presque tous les loyers résidentiels sont déjà réglementés par la loi. La politique de blocage du montant des loyers commerciaux se poursuivra au cours de la seconde étape.

Le contrôle des dividendes se poursuivra également au cours de la seconde étape. Les augmentations de dividendes ne doivent pas dépasser 5 pour cent du montant déclaré pour l'exercice comptable précédent de la compagnie.

La moyenne des gains horaires a augmenté de 12.2 pour cent en 1970 et de 11 pour cent en 1971. L'indice des prix de détail a augmenté de 6.4 pour cent en 1970 et de 9.4 pour cent en 1971. A la veille du blocage en novembre 1972, les taux des salaires augmentaient au rythme de 17 pour cent par an, les gains augmentaient d'environ 14 pour cent et les prix de gros et de détail d'environ 9 pour cent.

#### Contrôles des prix et revenus en Suède

D'une façon générale, en Suède, on a laissé les prix suivre les pressions du marché bien qu'en août 1970 et de nouveau en janvier 1973 le gouvernement ait imposé des contrôles des prix. En ce qui concerne les revenus du travail salarié, les niveaux des salaires ont été établis, sans intervention directe du gouvernement, grâce à un système de négociations collectives instauré depuis longtemps et très centralisé.

Les contrôles généraux des prix appliqués pendant la guerre ont été progressivement abandonnés et, sauf en ce qui concerne les loyers résidentiels et les prix agricoles, abolis en 1956. Cependant, en vertu de la Loi de réglementation générale des prix de 1956, le gouvernement a conservé le pouvoir de réglementer les prix dans des circonstances économiques exceptionnelles.

Les prix agricoles sont fixés par le Parlement à la suite de négociations entre le gouvernement et les représentants des agriculteurs. Des droits de douane ont été prélevés sur les produits agricoles importés chaque



market. This form of support has been supplemented by special marketing measures, disposing of surplus produce through storage or export. As a basis of adjustment of farm prices within terms of a general agreement an adjusted consumer price index has been used. Account has been taken of, among other things, the price situation in world markets.

Between 1956 and 1970 government influence on other prices was generally confined to that which could be exerted within the context of the legislation against reducing competition. Special authorities were set up to administer the law, to investigate price and competition relationships, to make price surveys and to disseminate information about prices.

Food prices increased by 7.4 per cent between December 1969 and August 1970. Fearing further increases, the government decided to use the General Price Regulation Act and an Order-in-Council was issued freezing the prices as of August 27 of about 50 per cent of the food consumption. Included in the products covered by the freeze were meat, milk and dairy products, margarine and certain grain products.

A general price freeze was introduced in October 1970 and, with certain exceptions, sellers were required to obtain permission of the National Price and Cartel Office prior to increasing prices above those charged as of October 7. Fruit, vegetables, berries and root crops sold by growers were among the exceptions. Domestic prices could be raised to reflect the increased cost of raw materials whose prices were internationally determined. The price freeze was relaxed in October 1971 and abolished December 31, 1971.

To avoid a major increase in retail prices which would follow the higher farm prices under a new agricultural agreement, a freeze on basic food products was reimposed effective January 1, 1973. The products covered include milk, cream, cheese, beef, pork and processed meats. Products exempted include margarine, butter, potatoes, eggs, fowl, lamb and mutton. Farmers are to be compensated directly by the government from funds obtained primarily from an increase in the tax on gasoline.

Hourly earnings increased by 11.9 per cent in 1970 and 10.8 per cent in 1971. The consumer price index rose 6.8 per cent in 1970 and 7.5 per cent in 1971. In the first ten months of 1972 consumer prices rose 4.5 per cent. For the twelve-month period ending October 1972 food prices rose 8.7 per cent.

fois qu'il a fallu protéger le marché intérieur. Cette forme d'aide a été complétée par des mesures spéciales de commercialisation et qui ont permis de disposer des surplus de produits grâce à la constitution de stocks ou à l'exportation. Comme base d'ajustement des prix agricoles dans le cadre d'un accord général, on s'est servi d'un indice ajusté des prix à la consommation. Il a été tenu compte, entre autres choses, de la conjoncture des prix sur les marchés mondiaux.

Entre 1956 et 1970, l'influence du gouvernement sur d'autres prix se limitait généralement à ceux qui pouvaient être faits dans le cadre de législation contre les restrictions de la concurrence. Des administrations spéciales furent créées pour appliquer la loi, pour enquêter sur les rapports entre les prix et la concurrence, pour faire des relevés de prix et pour renseigner la population sur les prix.

Les prix de l'alimentation ont augmenté de 7.4 pour cent entre décembre 1969 et août 1970. Craignant d'autres augmentations, le gouvernement a décidé de se servir de la Loi sur la réglementation générale des prix et a décrété le blocage des prix à compter du 27 août pour environ 50 pour cent de la consommation alimentaire. Les produits soumis au blocage comprenaient, entre autres, la viande, le lait et les produits laitiers, la margarine et certains produits à base de grain.

Un blocage général des prix fut imposé en octobre 1970 et, à certaines exceptions près, les vendeurs furent tenus d'obtenir la permission de l'Office national des prix et des cartels avant d'augmenter les prix par rapport à ceux pratiqués le 7 octobre. Les fruits, les légumes, les baies et les plantes-racines vendus par des cultivateurs faisaient partie des produits non soumis au blocage. On pouvait augmenter les prix intérieurs pour tenir compte des augmentations du coût des matières premières dont les prix étaient déterminés à l'échelle internationale. Le blocage des prix se relâcha en octobre 1971 et fut aboli le 31 décembre 1971.

Pour éviter la forte augmentation des prix de détail qui suivrait l'augmentation des prix agricoles à la suite d'un nouvel accord agricole, on a imposé de nouveau un blocage des prix pour les produits alimentaires de base depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1973. Les produits auxquels il s'applique comprennent le lait, la crème, le fromage, le boeuf, le porc et les viandes préparées. Les produits exemptés comprennent la margarine, le beurre, les pommes de terre, les oeufs, la volaille, l'agneau et le mouton. Les agriculteurs doivent être subventionnés directement par le gouvernement sur des fonds provenant principalement d'une augmentation de la taxe sur l'essence.

Les gains horaires ont augmenté de 11.9 pour cent en 1970 et 10.8 pour cent en 1971. L'indice des prix à la consommation a augmenté de 6.8 pour cent en 1970 et de 7.5 pour cent en 1971. Sur les dix premiers mois de 1972, les prix à la consommation ont augmenté de 4.5 pour cent. Au cours de la période de douze mois se terminant en octobre 1972, les prix de l'alimentation ont augmenté de 8.7 pour cent.

## VI. ECONOMIC ASPECTS OF CONSUMER PROTECTION

In making recommendations, the Committee will concern itself primarily with proposals respecting government policy. However, you may also wish to consider recommendations to the public on methods consumers themselves may employ to keep down their expenditures on food. In a period of extremely rapid increases in food prices such as has been encountered over the last few months, it becomes essential for many families to stretch the family food dollar. In a period of reasonably stable prices, people become accustomed to a particular pattern of food expenditures. They naturally become upset if increasing prices threaten their eating habits. Although it undoubtedly requires more time and effort, there are ways to make the food dollar go further. A recent issue of *Consumer Contact*, a regular publication of the Department of Consumer and Corporate Affairs, indicated that among "the positive ways you can counter attack on the price front" are the following:

- If you think an item is overpriced, don't buy it if there is a reasonable alternative.
- Be on the lookout for bargains such as loss leaders or specials and read the advertisements carefully.
- If you can do it, avoid too many convenience foods such as frozen dinners or fruits and vegetables, casserole mixes or ready-made desserts. They have a place but the convenience costs money.
- Cultivate careful shopping habits by comparing prices and making use of unit pricing to get the best buys.
- Buy items in bulk if you can; generally (but not always) larger sizes and larger quantities can save you money in the long run.
- Plan your shopping carefully and use a list. Impulse buying may be fun but it is hard on the pocketbook.
- Experiment with different types of food and don't feel bound to serve high-priced foods just because you are used to them.
- Make a point of buying fruits and vegetables which are in season. Out-of-season foods may be a taste sensation but they are usually expensive.
- Gourmet cooking doesn't always call for expensive or rare ingredients. A mixture of herbs and imagination can serve as a base for some good grub.
- Check carefully the quality and prices of private label merchandise versus nationally-advertised brands. There may be some bargains to be found.

The federal government has taken many steps to assist consumers in spending their food budget wisely from the point of view of their health and their pocketbooks. Health and Welfare Canada has published nutritional information which will help consumers choose nutritional alternatives which may be bargains in comparison with

## VI. ASPECTS ÉCONOMIQUES DE LA PROTECTION DU CONSOMMATEUR

Dans ses recommandations, le comité s'occupera surtout de faire des propositions touchant la politique du Gouvernement. Toutefois, vous voudrez peut-être aussi envisager de recommander aux consommateurs certaines méthodes leur permettant de réduire ou restreindre leurs dépenses alimentaires. A une époque où les prix des aliments augmentent très rapidement, situation que nous vivons depuis quelques mois, il devient essentiel pour de nombreuses familles d'étirer leur budget alimentaire. Lorsque les prix des aliments sont raisonnablement stables, les gens s'habituent à un certain rythme de dépenses. Ils deviennent quelque peu inquiets lorsque les hausses des prix menacent leurs habitudes alimentaires. Bien que cela exige du temps et des efforts, il y a des façons d'étirer son budget alimentaire. Un numéro récent de *Contact*, publication mensuelle du ministère de la Consommation et des Corporations, indiquait au consommateur diverses façons de lutter contre la montée des prix des produits alimentaires:

- Si vous pensez que le prix d'un article est exagéré, ne l'achetez pas s'il existe un produit similaire à un prix raisonnable.
- Recherchez les bonnes affaires comme les ventes à perte ou les offres spéciales, et lisez attentivement les annonces.
- Si vous le pouvez, évitez d'acheter trop de produits alimentaires pratiques comme les diners ou les fruits et légumes surgelés, les préparations à plats cuisinés et les desserts tout prêts. Ils ont leur utilité, mais leur commodité se paie.
- Prenez la bonne habitude de comparer les prix et de vous servir des prix unitaires pour faire le meilleur achat.
- Achetez en grosses quantités si vous le pouvez; en général (mais pas toujours!), cela peut vous faire économiser de l'argent à la longue;
- Préparez soigneusement vos achats et utilisez une liste. Ce peut être drôle de céder à ses impulsions, mais le portefeuille en souffre.
- Essayez divers genres de produits alimentaires, et ne vous sentez pas obligé de servir des aliments chers juste parce que vous y êtes habitué.
- Faites-vous une règle d'acheter les fruits et légumes de saison. Les produits alimentaires hors de saison créent peut-être des sensations gustatives, mais ils ne sont pas donnés en général.
- Le cuisine gastronomique ne nécessite pas toujours des ingrédients rares et coûteux. Un mélange d'herbes aromatiques et un peu d'imagination peuvent être au départ d'une bonne boustifaille.
- Comparez soigneusement la qualité et le prix des marchandises étiquetées de petites sociétés privées avec les marques qui font l'objet d'une publicité nationale. Il peut y avoir de bonnes affaires à faire.

Le Gouvernement fédéral a pris de nombreuses mesures pour aider le consommateur à acheter des produits alimentaires de façon intelligente, tant du point de vue de sa santé que de son portemonnaie. Le ministère fédéral de la Santé a publié de nombreux textes sur l'alimentation qui permettront au consommateur de choisir des ali-



the foods they have customarily been eating. Agriculture Canada and the Fisheries Service of Environment Canada put out informative booklets on good food and cooking, including suggestions for tasty but inexpensive dishes.

A variety of laws now on the statute books require the provision of certain essential information on the labels of food products to help consumers make informed and rational choices. Within the next few months, detailed regulations under the Consumer Packaging and Labelling Act will be published to apply to all pre-packaged consumer products, including food products, subject to a lead time to permit label changes. The essential aim of this Act is to help buyers of pre-packaged goods make value comparisons with a minimum of effort and confusion. It provides for:

- (a) uniformity of practice in the labelling of pre-packaged consumer products
- (b) provision of full and factual information on labels
- (c) prohibition of fraud and deception in packaging and labelling
- (d) reduction of undue proliferation of package shapes and sizes
- (e) bilingual labelling of consumer products covered by the Act.

The basic information to go on the label will be:

- (a) a declaration of net quantity "clearly and prominently displayed" in terms of count, weight or capacity
- (b) the net weight or capacity in metric as well as traditional units
- (c) the identity and place of business of the manufacturer or distributor
- (d) the identity of the product in terms of its common or generic name or in terms of its function.

The regulations which are scheduled for publication soon will spell out the detailed requirements of the legislation.

It is moreover envisaged that, within the time frame required to bring labels into compliance with this law, other companion regulations will be issued. These will provide for the fuller listing of ingredients on food products and open date marketing of certain perishable and semi-perishable foods to indicate the date by which they should be consumed for maximum satisfaction. The additional information thus provided will all help consumers to spend their food dollars more carefully and rationally.

Two proposals have frequently been put forward to assist the consumer in making more informed choices between different package sizes of the same product and different brands of the same product. These are package standardization and unit pricing.

The Consumer Packaging and Labelling Act has provisions for standardizing packages under certain circumstances, and even in advance of the proclamation of

ments sains et nutritifs et qui peuvent constituer des aubaines par rapport aux aliments qu'il a l'habitude d'acheter. Le ministère fédéral de l'Agriculture et le Service des pêches du ministère de l'Environnement ont fait paraître des brochures sur les aliments et la cuisine, qui indiquent notamment comment préparer des mets appétissants à peu de frais.

Diverses lois existantes exigent que certains renseignements essentiels figurent sur les étiquettes des produits alimentaires en vue de permettre au consommateur de faire son choix en toute connaissance de cause. Le règlement d'application de la Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation doit paraître dans les prochains mois. Il s'appliquera à tous les produits de consommation préemballés, y compris les produits alimentaires, sous réserve d'un certain délai aux fins de modification des étiquettes. Cette loi a pour but premier d'aider les acheteurs de produits préemballés à comparer les produits entre eux. En voici les objectifs principaux:

- a) uniformiser la pratique en matière d'étiquetage des produits de consommation préemballés;
- b) fournir sur les étiquettes des renseignements complets et utiles;
- c) empêcher la fraude et la duperie dans l'emballage et l'étiquetage;
- d) réduire la prolifération des emballages de formes et de tailles diverses;
- e) exiger l'étiquetage bilingue de tous les produits de consommation touchés par la Loi.

Voici les renseignements essentiels que l'étiquetage doit porter:

- a) une déclaration de quantité nette, «claire et bien en vue», en fonction du nombre, du poids ou du volume;
- b) le poids ou volume net en unités métriques ainsi qu'en unités courantes;
- c) l'identité et l'établissement principal du fabricant ou distributeur;
- d) l'identité du produit, soit le nom commun ou générique du produit ou sa fonction.

Le règlement qui doit paraître prochainement indiquera clairement les exigences précises de la Loi.

On envisage également de publier d'autres règlements connexes d'ici la fin du délai fixé pour la modification des étiquettes. Ces règlements exigeront une liste plus complète des ingrédients sur les produits alimentaires, la datation en clair pour certains produits alimentaires périssables, soit la date limite jusqu'à laquelle ils conservent toute leur fraîcheur. Ces nouveaux renseignements permettront au consommateur de dépenser son argent avec intelligence et circonspection.

Deux formules ont souvent été mises de l'avant en vue d'aider le consommateur à bien choisir entre deux tailles différentes. Il s'agit des produits unitaires et de l'uniformisation des emballages.

La Loi sur l'emballage renferme des dispositions touchant l'uniformisation des emballages dans certaines circonstances, mais avant même que la loi soit proclamée,

the Act a good deal of preparatory work has been done by the Department of Consumer and Corporate Affairs.

The Minister and the Department have undertaken studies of unit pricing and have urged the large supermarket chains to experiment with, inaugurate and publicize different systems of unit pricing in their stores. Unit pricing is now to be found in a number of the supermarket chains in different parts of the country.

These measures—general information on better use of foods, more informative labelling, package standardization, unit pricing—may not be as satisfying to consumers as stable prices for the foods they prefer. But they make it easier for consumers to spend their food dollars more carefully and rationally.

May I conclude by again repeating my desire to assist the Committee in its work.

le ministère de la Consommation et des Corporations a effectué un travail de préparation considérable.

Le ministre et le ministère ont entrepris des études sur les prix unitaires et ont exhorté les grandes chaînes de supermarchés à faire l'expérience de divers régimes de prix unitaires dans leurs magasins et à les faire connaître. Plusieurs chaînes de supermarchés à travers le pays ont instauré les prix unitaires dans leurs établissements.

Ces diverses mesures—renseignements sur les aliments en général, étiquetage d'information, uniformisation des emballages, prix unitaires—ne sont peut-être pas aussi bien accueillies par les consommateurs que des prix stables pour les aliments qu'ils préfèrent, mais elles leur permettent de dépenser leur argent de façon plus intelligente.

Permettez-moi de réitérer mon intention d'appuyer le comité dans son travail.



## APPENDIX 1

## APPENDICE 1

Publication Program  
of the  
Prices and Incomes Commission  
A. Main Reports

## Published

Summary Report  
Final Report

## B. Research Studies

## Published

Fee-Setting by Independent Practitioners—CRISPO  
The Short-Run Impact of Foreign Inflation on Canadian Prices—KELLY  
Price Determination and Process of Inflation in Canada—SCARFE  
A Comparison of the CPI and IPI as Measures of Recent Price Change in the Canadian Economy—LOYNS

## In Process of Publication

Canadian Experience with Incomes Policy—BERGER (February 28, 1973)  
Active Manpower Programs in Canada—KERTON (March 15, 1973)

## Six Essays on Price Changes: (March 30, 1973)

The Price Effects of the 1971 Federal Excise Tax Reductions on Household Electronic Equipment—FERGUSON

Short-Run Price Adjustment in the Canadian Manufacturing Sector—McFETRIDGE

Patterns in Price Changes—CRAGG and H. T. YOUNG

Principal Components, Price Indexes—H. T. YOUNG

Trade Margins—M. WHYBROW and C. WISEMAN

Market Power and the Behaviour of Industrial Prices—K. DENNIS

The Relationship Between Changes in the Stock of Money and Changes in Output and Prices: Canada 1954-1969—SCADDING (April 16, 1973)

## Three Essays on Monetary Aspects of Inflation: (April 16, 1973)

The Money Supply and the Rate of Inflation—CARR  
Interest Rates and Inflation in Canada and the United States—NOLD

The Empirical Definition of Money—WINDER  
Regional Problems of Inflation and Unemployment—THIRSK (April 16, 1973)

Inflation and Interest Rates in Canada—McCOLLUM (April 30, 1973)

The Measurement of Economic Fluctuations in Canada, January 1947 to December 1969—WATERMAN (April 30, 1973)

25741—6½

Programme de publication  
de la  
Commission des prix et des revenus  
A. Rapports principaux

## Publiés

Rapport sommaire  
Rapport final

## B. Rapports de recherche

## Publiés

Détermination des honoraires par les praticiens indépendants—CRISPO  
L'effet à court terme de l'inflation étrangère sur les prix—KELLY  
Détermination des prix et mécanisme de l'inflation au Canada—SCARFE  
IPC et ISP en tant que mesures des changements de prix récents dans l'économie canadienne—LOYNS

## En cours de publication

La politique des revenus au Canada—BERGER (le 28 février 1973)  
Politique active de main-d'œuvre au Canada—KERTON (le 15 mars 1973)

## Six études sur les variations de prix (le 30 mars 1973)

Effets de l'abolition de la taxe d'accise fédérale de 1971 sur les prix du matériel électronique domestique—FERGUSON

Ajustement à court terme des prix dans le secteur des industries manufacturières au Canada—McFETRIDGE

Schémas d'évolution des variations de prix—CRAGG et H. T. YOUNG

Principales composantes, indices des prix et inflation—H. T. YOUNG.

Marges commerciales—M. WHYBROW et C. WISEMAN

Le pouvoir de marché et les prix dans l'industrie K. DENNIS

Rapport entre les variations de la masse monétaire et les fluctuations de la production et des prix au Canada, de 1954 à 1969—SCADDING (le 16 avril 1973)

Les aspects régionaux des problèmes de l'inflation et du chômage—THIRSK (le 6 avril 1973)

L'inflation et les taux d'intérêt au Canada—McCOLLUM (le 30 avril 1973)

La détermination des prix dans le marché des soins médicaux au Canada—EVANS (le 15 mai 1973) (en révision)

Les variations des salaires et les flux de main-d'œuvre au Canada—CRAGG (le 16 juillet 1973) (à la traduction)

Le processus inflationniste dans le secteur manufacturier nord-américain—TAYLOR, TURNOVSKY et WILSON (le 2 juillet 1973)

Price Information in the Market for Physician Services in Canada—EVANS  
(May 15, 1973)

Wage Changes and Labor Flows in Canada—CRAGG  
(July 16, 1973)

The Inflationary Process in North American Manufacturing—TURNOVSKY, TAYLOR and WILSON  
(July 2, 1973)

#### Manuscripts to Come

Non-Union Wage Determination—JOHNSON  
(From the U.S.)

Construction and Inflation—HAYTHORNE  
(From England)

#### C. Price and Incomes Reviews

##### Published

1. Steel—Feb. 1970
2. Tin Plate—Apr. 1970
3. Glass Containers—May 7, 1970
4. Metal Containers—June 25, 1970
5. Duplicating Machines—June 25, 1970
6. Fine Paper Prices—July 16, 1970
7. Wholesale Milk—July 21, 1970
8. Rubber Tire Prices—July 22, 1970
9. Railway Freight Rates—July 24, 1970
10. Coffee Prices—Aug. 5, 1970
11. Air Fares—Aug. 6, 1970
12. Food Processing—Aug. 14, 1970
13. Citric Acid and Sodium Citrate—Aug. 17, 1970
14. Wholesale Milk, Ottawa—Sept. 25, 1970
15. Chartered Banks—Oct. 30, 1970
16. Copper Prices—Nov. 10, 1970
17. Bread Prices, Ottawa—Nov. 16, 1970
18. Beverage Prices in Government Canteens—Nov. 16, 1970
19. Children's Leather Footwear—Nov. 20, 1970
20. Manufactured Edible Oils—Dec. 14, 1970
21. Cement Prices (Ontario)—Dec. 18, 1970
22. Passenger Automobile Prices—Dec. 21, 1970
23. Primary Nickel Prices—Jan. 29, 1971
24. Newspapers—Feb. 3, 1971
25. Sheet Metal Wage Settlement, London, Ont.—Apr. 2, 1971
26. Salaries of Senior Administrators—Municipalities of Metropolitan Toronto—Apr. 6, 1971
27. Bank Service Charges—Apr. 7, 1971
28. Oil Refining Products—June 4, 1971
29. Steel Prices—July 23, 1971

Les rapports suivants ne sont pas disponibles en français  
Three Essays on Monetary Aspects of Inflation: (1e 16 avril 1973)

The Money Supply and the Rate of Inflation—CARR  
Interest Rates and Inflation in Canada and the United States—NOLD

The Empirical Definition of Money—WINDER

The Measurement of Economic Fluctuations in Canada, January 1947 to December 1969—WATERMAN (1e 30 avril 1973)

#### Manuscripts à venir

Non-Union Wage Determination—JOHNSON (É.U.)

Construction and Inflation—HAYTHORNE (Angleterre)

#### C. Comptes rendus sur les prix et les revenus

##### Publiés

1. L'Industrie de l'acier et l'inflation—le 11 mars 1970
2. Fer-blanc—enquête sur la hausse des prix—10 avril 1970
3. Prix des contenants de verre—le 7 mai 1970
4. Les prix des contenants en métal—le 25 juin 1970
5. Les machines, fournitures et services de polycopie—le 25 juin 1970
6. Les prix de papiers fins—le 16 juillet 1970
7. Les prix de gros du lait—le 21 juillet 1970
8. Les prix des pneus de caoutchouc—le 22 juillet 1970
9. Le tarif-marchandises des chemins de fer—le 24 juillet 1970
10. Les prix du café—le 5 août 1970
11. Les passages d'avions—AIR CANADA et CP AIR—le 16 août 1970
12. L'industrie des préparations alimentaires—le 14 août 1970
13. Les prix de l'acide citrique et du citrate de sodium—le 17 août 1970
14. Prix du lait dans la région d'Ottawa—en gros et en détail—le 25 septembre 1970
15. Les opérations et les bénéfices des banques à charte sous le programme de restriction—le 30 octobre 1970
16. Le prix du cuivre et approvisionnement au Canada—le 10 novembre 1970
17. Les prix du pain en Ontario—le 16 novembre 1970
18. Les prix des boissons dans les établissements du gouvernement fédéral
19. Chaussures en cuir pour enfants—le 20 novembre 1970
20. Les produits des huiles comestibles manufacturées—le 14 décembre 1970
21. Prix du ciment en Ontario—le 18 décembre 1970
22. Prix des automobiles au Canada—le 21 décembre 1970
23. Le prix du nickel primaire—le 29 janvier 1971
24. Les journaux—le 3 février 1971
25. Règlement salarial des tôliers de London Ont.—le 2 avril 1971
26. Traitements des cadres supérieurs des municipalités du Toronto métropolitain—le 6 avril 1971
27. Frais de service des banques—le 7 avril 1971
28. Pétrole, prix des produits de raffinerie—le 4 juin 1971
29. Prix de l'acier—le 23 juillet 1971



## APPENDIX 2

Annual Report of the Director of  
Investigation and Research for the  
Year ended March 31, 1966, page 12

## Commodity Price Changes

The role of the Director in the initiation of inquiries pursuant to section 8 of the Combines Investigation Act has been described. A decision to start an inquiry depends upon whether or not the Director has "reason to believe" that there has been, or is about to be, a violation of the Act. He is called upon to consider this provision in connection with industry-wide increases in the prices of commodities, which may be accompanied by public comment critical of the price change and the industry concerned. Frequently these price changes concern staple commodities entering into the cost of living of consumers. Markets for these commodities are usually such that price changes are effected by all competitors on or about the same day and an impression of simultaneous decision invariably arises. Often this is interpreted by the public as evidence of collusion on the part of the sellers and questions are raised as to the possible application of the remedies provided under the Combines Investigation Act. It is not the task of the Director to attempt in any way to regulate the level of prices. He must confine himself to taking the action required by the Act, which is designed to maintain a competitive environment in which price formation results from the independent decisions of businessmen unaffected by price agreements or other unlawful restraints. In this context, his immediate task is to determine whether or not there is "reason to believe" that the uniform price changes have been brought about through collusion and, if so, to start an inquiry.

A searching inquiry into the facts will often show that the speed with which a price change becomes general is not inconsistent with independent action on the part of each seller and does not give rise to a valid inference that there has been collusive action. Except during brief periods of change, the price of any homogeneous commodity will tend to be the same for all sellers and buyers in a given market area. At the first suggestion of any permanent differential, buyers will switch their custom to the company offering the lowest price and sellers therefore will have to bring down their prices to meet that of the lowest competitor. Consequently, in those commodity markets where sellers are few and many sales are made daily to wholesalers, retailers and consumers, a price change instituted by any one seller will usually be communicated within the hour to his competitors and the necessary adjustments made almost instantly.

This is not to say that the price changes are adopted without consideration. In the case of a price decrease, the action of a price leader leaves little freedom of action to

## APPENDICE 2

Rapport annuel du Directeur des enquêtes et recherches  
pour l'exercice clos le 31 mars, 1966

## Modifications du prix des produits

Le rôle du Directeur, en ce qui concerne la mise en route des procédures d'enquête en vertu de l'article 8 de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, a été décrit précédemment. La décision d'entamer une requête dépend du fait que le Directeur a des «raisons de croire» qu'on a enfreint ou qu'on est sur le point d'enfreindre la Loi. Il est appelé à tenir compte de cette disposition en rapport avec les augmentations générales dans l'industrie sur le prix des produits qui peuvent faire l'objet de jugements défavorables du public quant aux modifications de prix et quant aux industries en cause. Bien souvent ces modifications de prix se rapportent aux denrées principales qui influent sur le coût de la vie pour les consommateurs. Les marchés de ces produits sont tels que d'habitude les modifications apportées aux prix le sont par tous les concurrents le même jour ou presque le même jour et ceci donne une impression de connivence dans les décisions. Souvent le public y voit une preuve de collusion de la part des vendeurs et l'on soulève la question de savoir s'il faut appliquer les mesures prévues dans ce cas par la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Il n'appartient pas au Directeur de tenter de réglementer d'aucune façon le niveau des prix. Il doit se borner à prendre les mesures prévues par la Loi, lesquelles sont destinées à maintenir un milieu concurrentiel où les prix résultent de décisions indépendantes prises par les hommes d'affaires et qui ne sont pas entichées d'accords préalables sur les prix ou de toute autre pratique restrictive de nature illégale. C'est dans ce contexte que sa tâche immédiate consiste à déterminer si oui ou non il a des «raisons de croire» que les modifications uniformes de prix résultent de la collusion et, dans le cas de l'affirmative, d'entreprendre une enquête à ce sujet.

Une «enquête de recherche» fera souvent ressortir que la rapidité avec laquelle un changement de prix se généralise peut fort bien se produire dans le cas de mesures individuelles prises par les vendeurs et ne permet pas nécessairement de conclure avec raison qu'il y a eu action concertée. Sauf pour de brèves périodes pendant lesquelles ces modifications se produisent, le prix de tous les produits semblables doit s'établir au niveau pour tous les vendeurs et les acheteurs d'une même zone de marché.

Au premier indice qu'il existe une différence de prix durable, les acheteurs accorderont leur clientèle à la société qui offre les plus bas prix et les vendeurs devront baisser leurs prix afin de s'aligner sur ceux de leurs concurrents. Par conséquent, sur les marchés des produits où les vendeurs sont peu nombreux et où les ventes quotidiennes sont nombreuses pour les grossistes, les détaillants et les consommateurs, un changement de prix de la part d'un seul vendeur sera communiqué à ses concurrents en l'espace d'une heure et les rajustements qui s'imposent seront effectués presque instantanément.

Ceci ne signifie pas que les modifications de prix sont adoptées sans qu'entrent en ligne de compte diverses considérations. Dans le cas d'une baisse des prix, les mesures

smaller competitors who must meet the new price or lose sales. The same is not true of an increase, however. A smaller competitor could hold the price line and resist an upward movement by the price leader. It must be remembered, however, that the industry leaders are often the most efficient and best informed companies and their announcement of a price increase is normally made in response to demonstrably higher costs in production or selling expenses. The squeeze between price and cost has normally been the subject of prior comment and the smaller firms are frequently waiting for an opportunity to translate them into higher prices and do so as soon as the opportunity occurs. Consequently, whenever a price increase is adopted by price leaders in a responsible manner, it tends to become general with little more delay than do price reductions.

In the knowledge of these conditions, therefore, the Director does not necessarily make a searching inquiry into each general price increase reported to have occurred in a given industry on a particular day. The general circumstances of such price increases are however followed as a routine matter through the daily press and trade journals and each instance is considered against the general background of the industry as known to the Director and his staff. Only if some unusual evidence or circumstances is present, so as to give reason to believe that there may have been a violation, is an inquiry instituted. This condition is not satisfied if the price increase can be satisfactorily explained in terms of quick responses by competitors to the action of a market leader. If extensive inquiries into most or all general price movements were to be undertaken, it would require a staff of such size as to be completely unrealistic. If the Director were to accede to the pressure generated by public response to particular increases, many unwarranted and wasteful inquiries would be undertaken and a substantially larger staff would be required. Accordingly, the policy which has been adopted is dictated not only by the logic of how prices are set in particular industries but also by the need to make the most effective use of the limited staff available for the administration of the Act.

Similar considerations apply to price movements in such industrial raw materials as cement and newsprint, which are standardized and sold in large volume. Prices of such commodities also tend to uniformity for reasons very similar to those cited in respect of standard consumer goods. The time lag between initial price changes by a price leader and the establishment of uniform prices may tend to be longer, however, because it may take this kind of market longer to digest the information and evaluate it. Nevertheless, uniformity will usually be attained within a relatively short time. Especially when a market has moved quite rapidly to such uniformity it has been common for assertions to be made that this in itself gives rise to an inference that the price increase has resulted from a price-fixing combination contrary to the Act. In such a situation the position of

prises par une entreprise ayant une influence sur le marché des prix ne laisse que peu de choix aux petites entreprises concurrentes qui doivent adopter leurs prix ou perdre des ventes. Il n'en va pas de même dans le cas d'une hausse des prix. Un petit concurrent pourrait maintenir le niveau des prix et opposer une augmentation de la part de l'entreprise qui domine le marché. Il faut se souvenir, cependant, que les entreprises industrielles qui dominent le marché sont souvent celles dont le rendement est le meilleur et dont les moyens d'information sont aussi les plus efficaces; et lorsque celles-ci annoncent une hausse des prix, celle-ci résulte normalement d'un coût de production ou de vente plus élevé. La marge entre le prix de vente et le prix de revient a été étudiée préalablement et les plus petites entreprises n'attendent que l'occasion de hausser leurs prix et le font souvent dès qu'elles le peuvent. Par conséquent, chaque fois que les entreprises dominantes adoptent des prix plus élevés, d'une façon raisonnable, ceux-ci tendent à se généraliser avec fort peu de retard comparativement à ce qui se produit par une baisse de prix.

Comme le Directeur est au courant de ces conditions, il n'entreprendra pas d'enquête de recherche pour chaque hausse de prix qui lui sera signalée dans une industrie particulière en un jour donné. Les circonstances générales qui entourent de telles hausses de prix sont cependant suivies d'une façon régulière par le truchement des journaux quotidiens et des publications commerciales et chaque cas particulier est étudié dans le contexte général de l'industrie tel qu'il est connu par le Directeur et son personnel. Une enquête ne sera entreprise que si des témoignages ou des circonstances exceptionnelles se présentent, qui laissent à penser qu'il peut y avoir infraction. Il n'en va pas ainsi lorsque la hausse des prix s'explique par une réaction rapide des concurrents aux mesures prises par une entreprise dominante. Si l'on devait entreprendre des enquêtes détaillées et complètes pour tous les cas de mouvement généraux des prix, il faudrait disposer d'un personnel d'une telle importance que la question ne se pose même pas. Si le Directeur devait accéder à la pression du public chaque fois que se produit un cas de hausse, on entreprendrait bien des enquêtes non justifiées et inutiles et il faudrait disposer d'un personnel plus important. Par conséquent, la ligne de conduite suivie n'est pas seulement dictée par les raisons qui motivent l'établissement des prix dans des industries données, mais elle l'est aussi par la nécessité d'utiliser de la façon la plus rentable, le personnel dont on dispose pour faire appliquer la Loi.

Des considérations du même genre s'appliquent dans les cas de fluctuations des prix des matériaux industriels bruts tels que le ciment et le papier-journal qui sont normalisés et vendus en très grande quantité. Les prix pour ces denrées tendent aussi à devenir uniforme pour des raisons très semblables à celles que nous avons indiquées dans le cas des biens de consommation courants. Le laps de temps, qui s'écoule entre le changement du prix décidé à l'origine par une entreprise dominante sur le marché et l'établissement de prix uniformes, a une tendance à s'allonger cependant car, sur cette sorte de marché, les renseignements et leur évaluation prennent plus de temps à s'établir. Néanmoins, on atteindra une situation d'uniformité dans un laps de temps relativement court. Plus particulièrement, lorsque sur un marché, les prix ont atteint rapidement cette uniformité, on a



the Director is the same as that described above in connection with staple consumer goods. His staff, as a matter of routine, maintains up-to-date basic information about such industries, and price movements are automatically watched and assessed in the light of such information. Unless there is something more than mere price identity to go on, no formal inquiry will be instituted by the Director.

The general increase in the price of newsprint in the spring of 1966 is an outstanding example of how prices may be brought to equality in this sort of market. It afforded a classic example of how this may come about in an industry whose members are large and independent and whose views about the right pricing decision are not at first in harmony with each other.

The basic price of newsprint had remained stable in Eastern Canada since 1957, although on occasion there were rumblings about unofficial price reductions during periods of oversupply. In Western Canada prices were also stable from 1957 until November 1964, when a large Canadian mill unilaterally reduced its price by \$10 per ton. This decrease was followed by all the West Coast newsprint mills in both Canada and the United States, but the eastern mills did not follow suit generally, although those of them which competed in certain areas with western mills met the competition there. At this time, newsprint standard prices were \$124 per ton in the West and \$134 per ton in the East.

This situation remained unchanged for well over a year, when a leading western company with mills in both United States and Canada announced that it was within a squeeze between cost and prices, and increased its price by \$10 per ton on February 28, 1966, effective April 1, thus cancelling the reduction of November 1964. The reaction of the industry to this change was for other western mills, over a period of some weeks, to adopt the new price and thus revert to the 1957 price of \$134 per ton. In Eastern Canada several of the leading mills followed the western lead and announced a \$10 increase effective April 1, 1966. This would have raised the eastern price to \$144 per ton, \$10 above the 1957 level. By March 11, 1966 some ten companies, the bulk of the industry, had made their announcement to this effect. However, on March 14, a leading eastern company operating mills in both United States and Canada announced that its price would go up only \$7 per ton. Its competitors soon announced that they would have to reconsider their decisions in the light of this action. While they were doing so, on March 15, a leading U.S. producer announced that its increase would only be \$5 per ton. In the result, all companies had to revise their position and to restrict the price increase to \$5 per ton. Later, most of them changed the effective date of the change to June 1, 1966. When it was all over, the current price in Eastern Canada settled at \$139 per ton and in Western Canada it was \$134.

souvent prétendu que l'augmentation de fixation des prix était contraire aux dispositions de la Loi. Dans une telle situation, l'attitude du Directeur est la même que celle que nous avons relevée plus haut dans le cas des denrées importantes de consommation. Le personnel du Directeur selon l'usage courant, se tient au courant des données de base pour les industries en question et, à la lumière de ces renseignements, les mouvements des prix sont automatiquement surveillés et évalués. A moins que l'on ne constate quelque fait supplémentaire autre que cette identité de prix, aucune enquête officielle ne sera entreprise.

La hausse générale du prix du papier-journal au printemps 1966 est un exemple frappant de la façon dont on peut en arriver à uniformiser les prix dans cette sorte de marché. Nous avons là un exemple classique de la façon dont on procède dans une industrie où chacun des nombreux membres tient à son indépendance et possède son opinion propre sur la décision qu'il doit prendre concernant les prix, qu'il est loin de partager au premier abord avec les autres.

Depuis 1957, le prix de base du papier-journal s'était stabilisé dans l'est du Canada, malgré quelques périodes où il avait été question officieusement de réductions de prix à cause de l'encombrement du marché. Dans l'Ouest canadien, on remarque la même stabilité de prix jusqu'en 1964, date à laquelle une papeterie importante a unilatéralement décidé de réduire ses prix de \$10 la tonne. Toutes les papeteries de la côte du Pacifique, tant aux États-Unis qu'au Canada, ont suivi, alors que les papeteries de l'est du Canada refusaient d'en faire autant, sauf si elles devaient concurrencer les compagnies de l'ouest sur un même marché. A ce moment, les prix du papier-journal s'établissaient à \$124 la tonne dans l'Ouest et à \$134 la tonne dans l'Est.

Durant plus d'un an, aucun changement à cette situation; puis une importante compagnie de l'ouest avec des fabriques aux États-Unis et au Canada annonça le 28 février 1966 que l'écart entre ses coûts et ses prix de vente avait considérablement diminué et qu'il lui fallait augmenter ses prix de \$10 la tonne à compter du 1<sup>er</sup> avril, annulant ainsi la réduction de novembre 1964. Une réaction en chaîne s'ensuivit: les autres papeteries de la côte ouest adoptèrent en quelques semaines le nouveau prix et se remirent donc à vendre au prix de 1957 de \$134 la tonne. Dans l'est du Canada, plusieurs des papeteries les plus importantes suivirent l'exemple et annoncèrent des hausses de prix de \$10 à compter du 1<sup>er</sup> avril 1966. Le prix du papier de l'Est aurait atteint \$144 la tonne, \$10 au-dessus du niveau de 1957. Le 11 mars 1966, quelque 10 compagnies constituant la plus grande partie de l'industrie avaient rendu publique leur intention de hausser leurs prix de \$10, mais le 14 mars, une grosse compagnie de l'est du Canada qui possède des papeteries au Canada et aux États-Unis annonçait qu'elle n'augmenterait ses prix que de \$7 la tonne. Peu de temps après, les compagnies concurrentes laissaient savoir qu'elles pourraient reconsidérer leur décision à la lumière des derniers événements. Entre-temps, une compagnie américaine importante annonçait que ses hausses de prix ne seraient que de \$5 la tonne. En conséquence, toutes les compagnies ont eu à reviser leur position et à limiter leur hausse à \$5 la tonne. Plus tard, la plupart d'entre elles annonçaient que la hausse de prix s'appliquerait à compter du 1<sup>er</sup> juin seulement. Finalement, le prix de la

During the early stages of the eastern developments, leading publishers in Canada and the United States made public protests against the price increases. It was argued that they were the result of agreement among the newsprint producers. In Parliament, the President of the Privy Council, who was then the responsible Minister, was asked: "...whether his department is looking at the large and uniform increases in the prices of newsprint announced by Canadian pulp and paper companies<sup>15</sup>." This was on March 17, 1966, before some of the largest companies had made their decision, before the cut-back had taken place and therefore before it was known that the increase was neither large nor, initially, uniform. The Minister's reply<sup>15</sup> indicated that the matter had been referred to the Director. On the basis of the review of the facts which has now been completed (and the substance of which has been described above), the Director did not consider that he had reason to believe that an offence under the Combines Investigation Act had been or was about to be committed and that, therefore, he would not be justified in commencing a formal inquiry under section 8 of the Act.

In summary then, the West Coast price increase restored the level adopted nearly ten years before and reduced in 1964 by \$10 in response to a weak market, while the eastern price increase amounted to less than 4 per cent after a period of stability that persisted since 1957. Accordingly, it would seem reasonable to conclude that the increase was relatively small having in mind the amplitude of changes in other manufactured commodities during the same period. The circumstances of its introduction are inconsistent with the conclusion that a relatively simultaneous and uniform price rise took place as a result of collusive practices. Instead, we can observe a competitive testing of the market, consistent with what would be expected from independent and competitive behaviour in a market for such a commodity. It is also significant that had there been action by the Director in response to complaints this would have interfered with the competitive workings of the market and the opportunity to assess the process would have been lost.

<sup>15</sup> Hansard (Unrevised) March 17, 1966 page 2810; April 1, 1966 page 3723.

tonne de papier dans l'est du Canada s'est stabilisé à \$139 comparativement à \$134 dans l'Ouest.

Au cours des premières étapes de ce processus dans l'Est, d'importantes maisons de publication au Canada et aux États-Unis ont publiquement protesté contre cette hausse de prix et ont même prétendu qu'elle était le fruit d'une entente entre les producteurs de papier-journal. En Chambre, on a demandé au président du Conseil privé, ministre de qui relève cette affaire: «...si son ministère s'occupe de la forte hausse uniforme dans le prix du papier journal qu'ont annoncée les compagnies canadiennes de pâte et de papier.»<sup>15</sup> On a posé cette question le 17 mars 1966, soit avant que plusieurs des plus grandes compagnies n'aient pris leur décision et avant que les compagnies n'aient décidé de réduire leur hausse, donc bien avant que l'on sache que cette hausse n'était ni prononcée ni, du moins au début, uniforme. La réponse du ministre<sup>15</sup> indique que l'on a informé de l'affaire le Directeur qui a conclu, en se basant sur le compte rendu des faits que nous venons de compléter (et dont nous donnons un aperçu ci-dessus) qu'il n'y avait pas raison de croire que l'on avait ou que l'on était sur le point de violer la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions et qu'il ne pouvait donc entreprendre une enquête en vertu de l'article 8 de la Loi.

En résumé, la hausse de prix survenue sur la côte ouest a tout simplement ramené les prix à leur niveau adopté près de 10 ans plus tôt et réduit de \$10 en 1964 à cause de la baisse de la demande, tandis que les prix de l'Est n'ont subi qu'une augmentation de moins de 4 p. 100 après une période de stabilité qui persistait depuis 1957. Nous pouvons donc conclure raisonnablement que la hausse s'avérait relativement petite si on la compare aux hausses qui ont affecté les autres produits manufacturés au cours de la même période. Les circonstances qui ont entouré l'adoption de cette hausse ne permettent pas de conclure qu'il s'est produit une hausse de prix relativement simultanée et uniforme par suite de pratiques collusoires. Au contraire, nous pouvons observer l'existence d'un marché concurrentiel normal répondant à l'idée que l'on pourrait se faire de l'attitude de compagnies indépendantes et concurrentes fournissant au marché de tels produits. Il serait aussi bon de remarquer que, si le Directeur était passé à l'action à la suite des plaintes, les mécanismes concurrentiels du marché auraient pu être faussés et on aurait pu vraiment étudier l'opération.

<sup>15</sup> Hansard (compte rendu non révisé), 17 mars 1966, page 2310; 1<sup>er</sup> avril 1966, page 3723.



## APPENDIX 3

Annual Report of the Director of Investigation and Research for the Year ended March 31, 1969, page 40.

(4) *Bread—Ontario*

This inquiry was commenced in February 1966 after there had been reports in the press that the retail price of bread in the Toronto area was being increased by two cents per twenty-four ounce loaf.

It was established during the inquiry that the first public announcement of the price increase was made by the largest baker of bread in Ontario and its new prices went into effect on February 14, 1966. Within the next few days the price increase was adopted by the leading baking companies in Toronto and Hamilton and spread throughout the province. In Ottawa and other places in eastern Ontario the increase was one cent per twenty-four ounce loaf rather than two cents.

Internal financial reports received during the last part of 1965 by the presidents of three of the largest baking companies showed that costs had been increasing, profits were diminishing or non-existent and an increase in certain costs would be experienced in 1966. The presidents of two of these companies met in December 1966 at a luncheon and had a conversation in which the need for a price increase was mentioned. By January 15, 1966 the president of a third large baking company had had one or more conversations with each of the other two presidents. The evidence shows that it appeared to these three men that there would soon be a price increase of at least one cent at retail with the increase at wholesale being four-fifths of a cent. During their conversations a view that a one-cent increase at retail would not be enough to meet the industry's needs had been expressed.

None of the three companies whose presidents are referred to above sold bread at retail in the Toronto area although two of them did have some franchised dealers who operated retail routes.

On or about January 20, 1966 the president of the largest Ontario baking company told the president of another leading official of each of five other companies with bakeries in Toronto or Hamilton of his intention to raise his company's suggested resale price by one cent per loaf and steps were taken by his company to advise its more important customers of the impending increase which was to become effective on February 7. Within a few days of his receiving this advice the president of one of the other large companies telephoned the president of the first company and told him that he proposed to increase his company's suggested resale price by two cents rather than one cent. Following this conversation the president of the first company took the decision to increase his company's suggested resale price by two cents per loaf on February 14. He then informed the presidents of the other more important baking companies of his decision, and acknowledge of the impending price increase became general throughout the industry. Large customers of the baking companies were informed of the

## APPENDICE 3

Rapport annuel du Directeur des enquêtes et recherches pour l'exercice clos le 31 mars 1966

(4) *Pain—Ontario*

Cette enquête débuta en février 1966, à la suite de rapports parus dans les journaux portant que le prix de détail du pain dans la région de Toronto avait été augmenté de deux cents la miche de vingt-quatre onces.

Il a été établi au cours de l'enquête que la première annonce au public de l'augmentation des prix a été faite par le plus grand boulanger de l'Ontario et que ses nouveaux prix étaient entrés en vigueur le 14 février 1966. Au cours des quelques jours qui ont suivi, l'augmentation du prix a été adoptée par les principales boulangeries de Toronto et d'Hamilton et s'est répandue dans toute la province. A Ottawa, et à d'autres endroits de l'Est de l'Ontario, l'augmentation était d'un cent la miche de vingt-quatre onces plutôt que de deux cents.

Les rapports financiers internes qui ont été soumis au cours de la dernière partie de 1965 aux présidents de trois des plus grandes boulangeries indiquaient que les frais allaient en augmentant, que les profits étaient moindres ou inexistantes et que certains frais augmenteraient en 1966. Les présidents de deux de ces compagnies se sont rencontrés en décembre 1966 lors d'un déjeuner et ont parlé entre autres de la nécessité d'une augmentation de prix. Dès le 15 janvier 1966, le président d'une troisième grande boulangerie s'était déjà entretenu à une ou plusieurs reprises avec chacun des deux autres présidents. La preuve démontre qu'il a semblé à ces trois hommes qu'il y aurait bientôt une augmentation de prix d'au moins 1 cent au détail à cause de l'augmentation de quatre cinquièmes de cent pour les grossistes. Au cours des entretiens, on avait exprimé le point de vue qu'une augmentation d'un cent au détail ne serait pas suffisante pour répondre aux besoins de l'industrie.

Aucune des trois compagnies dont les présidents sont mentionnés ci-dessus n'a vendu du pain au détail dans la région de Toronto, même si deux d'entre elles avaient des concessionnaires qui faisaient la livraison au détail à domicile.

Le 20 janvier 1966 ou à peu près, le président de la plus grande boulangerie de l'Ontario fit part au président ou à un autre dirigeant principal de chacune des cinq autres compagnies ayant des boulangeries à Toronto ou Hamilton de son intention d'augmenter le prix de revente proposé de sa compagnie d'un cent la miche et des mesures furent prises par sa compagnie pour avertir ses plus importants clients de l'augmentation imminente qui devait entrer en vigueur le 7 février. Dans les quelques jours qui ont suivi la réception de cet avis, le président de l'une des autres grandes compagnies a téléphoné au président de la première compagnie pour l'informer qu'il se proposait d'augmenter de deux cents au lieu d'un cent le prix de revente proposé de sa compagnie. A la suite de cette conversation, le président de la première compagnie prit la décision d'augmenter de deux cents la miche le 14 février le prix de revente proposé de sa compagnie. Il fit donc part de sa décision aux présidents des autres boulangeries les plus importantes et l'on sut dans toute l'industrie

new suggested retail prices and of their new cost prices before public announcement of the increase was made.

The evidence shows that the smaller companies, a large proportion of whose business was in retail delivery routes, normally followed any increase the larger companies initiated.

Evidence obtained during the inquiry showed that each of the three largest companies sold bread to chain stores and other customers at prices and discounts that varied from the standard and were not identical. The increases in net prices to these customers in February 1966 were not identical although they were more than one cent for each twenty-four ounce loaf.

Ordinarily private brand bread was sold by the larger bakers to the chain stores with end labels bearing prices that were four cents per twenty-four ounce loaf lower than the regular price of top quality bread sold through retail delivery routes and smaller stores. The evidence did not show that there was agreement on the prices of discounts at which private brand business was done nor did it show definitively how much of the total bread business was done through chain stores. The president of one large bakery estimated that the major chains would account for approximately fifty per cent of the bread products sold in the Metropolitan Toronto area. The president of another said that smaller local bakeries did a very large volume of business and were forcing marketing changes in the business. Both of these presidents referred to in-store chain store bakeries as competitors of their companies. The general manager of a Hamilton bakery gave evidence that certain chain stores in the area served by his company had sold bread at special prices steadily for two years. His evidence was also to the effect that as prices increased chain store competition attracted a growing proportion of the business. His company went out of business in 1968.

The evidence showed that there were frequent contacts between executives of the leading companies, one of the reasons for these being labour negotiations. It also indicated that certain cost increases when experienced by the larger bakeries were common to all of them.

The inquiry did not produce evidence that the bakeries had agreed on the prices they would charge their chain store customers and at no stage of the inquiry was there any indication that they had in fact done so. The evidence obtained showed that resale prices charged by customers of the bakeries were not controlled by the bakeries and that there was competition at the resale level. The price increases of February 1966 at the wholesale level, however, would normally be expected to cause an increase of about two cents per loaf at the retail level and chain store customers got advance notice of these changes. The inquiry did not produce evidence of agreement among the bakeries that there would be a two-cent increase at retail but it did show that the executives of the leading companies who had the authority to raise prices discussed the matter with their principal competitors before any of them actually put a price increase

qu'il y aurait sous peu une augmentation des prix. Les clients importants des boulangeries furent informés des nouveaux prix de détail proposés et de leurs nouveaux prix de revient avant que le public ne soit mis au courant de l'augmentation.

La preuve établit que les plus petites compagnies, dont une grande partie des affaires consistait à faire la livraison au détail à domicile, augmentaient ordinairement leurs prix chaque fois qu'une telle initiative était prise par les compagnies plus importantes.

La preuve obtenue au cours de l'enquête indiquait que chacune des trois plus grandes compagnies vendait du pain aux magasins à succursales et à d'autres clients à des prix et escomptes qui variaient des normes et qui n'étaient pas identiques. Les augmentations des prix nets à ces clients en février 1966 n'étaient pas identiques même si elles étaient supérieures à un cent pour chaque miche de vingt-quatre onces.

D'ordinaire, le pain de marque particulière était vendu par les grandes boulangeries aux magasins à succursales avec des étiquettes aux extrémités portant des prix qui étaient inférieurs de quatre cents la miche de vingt-quatre onces au prix régulier du pain de qualité supérieure vendu par les livreurs au détail à domicile et les petits magasins. La preuve n'a pas établi qu'il y avait une entente à l'égard des prix ou des escomptes dans le commerce du pain de marque particulière et n'a pas établi de façon précise la proportion du commerce total du pain qui s'effectuait par l'entremise des magasins à succursales. Le président d'une grande boulangerie a estimé que les grands magasins à succursales achetaient environ cinquante pour cent des produits du pain vendus dans la région métropolitaine de Toronto. Le président d'une autre boulangerie a déclaré que les petites boulangeries locales faisaient un très fort volume d'affaires et obligeaient les établissements à modifier la mise en marché dans l'industrie. Les deux présidents ont indiqué que les boulangeries sur place des magasins à succursales étaient des concurrents de leurs compagnies. Le directeur général d'une boulangerie d'Hamilton a témoigné que certains magasins à succursales dans la région desservie par sa compagnie avait vendu du pain à des prix spéciaux de façon régulière depuis deux ans. Dans sa déposition, il mentionnait également que par suite de l'augmentation des prix la concurrence des magasins à succursales attirait une promotion de plus en plus grande des affaires. Sa compagnie a cessé d'exercer des affaires en 1968.

La preuve a démontré qu'il y avait eu des rapports fréquents entre les dirigeants des principales compagnies en raison, entre autres, des négociations avec les syndicats. Elle indiquait également que certaines augmentations de frais subies par les plus grandes boulangeries s'appliquaient à la totalité d'entre elles.

L'enquête n'a pas démontré que les boulangeries avaient fixé d'un commun accord les prix qu'elles exigeraient des magasins à succursales qui étaient leurs clients et à aucune étape de l'enquête il n'est indiqué qu'elles avaient de fait agi de cette façon. La preuve obtenue a démontré que les prix de revente que fixaient les clients des boulangeries n'étaient pas régis par les boulangeries et que la concurrence existait au niveau de la revente. Les augmentations de prix en février 1966 au niveau du prix de gros, toutefois, auraient dû avoir normalement pour effet de faire augmenter le pain d'en-



into effect. The points of their discussions were whether margins allowed to retailers should be increased and whether an increase of one cent at retail would be enough to offset increased costs. The leading company decided upon a two-cent increase at retail, which the others followed.

Although conversations in which the presidents of the three large baking companies participated between December 1965 and February 1966 were not compatible with truly competitive behaviour and might have resulted in offences under the Statute the evidence did not in the opinion of the Director support an allegation that they or their companies were parties to an agreement or arrangement to prevent or lessen competition unduly. Undoubtedly they discussed prices and costs but stopped short of entering into an agreement. The documentary evidence, including returns of information, shows that they continued to sell bread at a variety of prices and that neither prices charged nor amounts of the increase in prices to large chain store customers were identical. There was no evidence that chain store or other resale prices were controlled by the baking companies. Contemporary evidence suggests that bread is being increasingly used by chain stores as a traffic item featured in low-price advertising, and that ownership or affiliation between chain stores on the one hand and bakeries and flour mills on the other has drastically reduced the power of the bakery industry proper to dominate the business. Accordingly, it was decided that, subject to the concurrence of the Restrictive Trade Practices Commission, the inquiry should be discontinued. This concurrence was obtained and discontinuance of the inquiry was, as provided for by section 14(2) of the Combines Investigation Act, reported to the Minister on March 31, 1969.

viron deux cents la miche au niveau du détail et les magasins à succursales qui étaient des clients ont été avertis à l'avance de ces changements. L'enquête n'a pas prouvé qu'il y avait eu une entente entre les boulangeries en vue d'une augmentation de deux cents au détail mais elle a établi que les dirigeants des principales compagnies qui étaient autorisés à hausser les prix se sont entretenus de cette question avec leurs principaux concurrents avant qu'aucun d'entre eux mette effectivement en vigueur une augmentation de prix. Au cours de leurs entretiens, ils se sont demandé si les marges concédées aux détaillants devraient être augmentées et si une augmentation d'un cent au détail serait suffisante pour contrebalancer l'augmentation des frais. La principale compagnie a arrêté une augmentation de deux cents au détail et les autres ont fait de même.

Même si les conversations auxquelles les présidents des trois grandes boulangeries ont participé entre décembre 1965 et février 1966 n'étaient pas conformes à une conduite vraiment concurrentielle et auraient pu donner lieu à des infractions en vertu de la Loi, la preuve de l'avis du Directeur ne permettait pas d'alléguer qu'eux-mêmes ou leurs compagnies étaient partis à un accord ou à un arrangement pour empêcher ou diminuer, indûment, la concurrence. Sans aucun doute, ils se sont entretenus des prix et des frais mais ils n'ont pas conclu d'entente. La preuve écrite, y compris les renseignements fournis par écrit, démontre qu'ils ont continué à vendre le pain à divers prix et que ni les prix exigés ni les montants de l'augmentation de prix aux grands magasins à succursales qui étaient leurs clients n'étaient identiques. Il n'y avait aucune preuve que les prix de revente des magasins à succursales ou autres étaient régis par les boulangeries. La preuve actuelle porte à croire que le pain est utilisé de plus en plus par les magasins à succursales à titre d'article courant figurant dans les annonces de bas prix et que l'appartenance ou l'affiliation entre les magasins à succursales d'une part et les boulangeries et minoteries d'autre part a réduit de façon radicale le pouvoir de l'industrie même de la boulangerie de dominer le commerce. En conséquence, on a décidé que, sous réserve de l'agrément de la Commission sur les pratiques restrictives du commerce, l'enquête devrait être discontinued. Cet agrément fut obtenu et rapport de la discontinuation de l'enquête, comme il est prévu au paragraphe (2) de l'article 14 de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, fut soumis au Ministre le 31 mars 1969.

## APPENDIX 4

## APPENDICE 4

Annual Report of the Director of Investigation  
and Research for the year ended March 31,  
1969, page 40.

Rapport annuel du Directeur des enquêtes et recherches  
pour l'exercice clos le 31 mars 1969.

#### Retail Prices—Bread and Milk

During the course of the year, numerous complaints were received by the Director concerning the prices of bread and milk in a number of places in Ontario and Quebec.

On page 40 of this report is found the discontinuance of an inquiry into a suspected price-fixing combine among the leading bread baking companies in Ontario. This inquiry had to do with alleged establishment of uniform prices by the bakery companies.

Another sort of complaint, this time of unduly low retail prices, was received from the Bakery Council of Canada and from baking companies, some of them being the companies involved in the discontinued inquiry. This type of complaint referred to prices for 24-ounce loaves of white bread sold in the leading chain stores and in some specialty chains in the major centres of Ottawa, Montreal and Toronto. These complaints were prompted by the concern that prices of the order of 18-19 cents per loaf, and sometimes lower, were below the cost to the retailers and would cause price wars among the large food chains which would have detrimental effects upon the independent bakers and upon competition in the industry in general. It was represented in some cases that even large independents were in danger of being forced out of the bread business.

Information submitted by the independent bakers and data obtained from other sources were studied to determine whether the situation provided grounds for the initiation of an inquiry under the Combines Investigation Act.

Despite the fact that a fairly complete history of white bread prices in the areas affected was available it was difficult to isolate the factors responsible for a particular price change, since the whole pattern of pricing and price advertising rather than the price of a single item appeared to be involved. Information was obtained from studies of actual baking costs and from discussions with retailers concerned. On the basis of all the data collected on an informal basis, it could not be concluded that the prices at which the bread was being sold were unreasonably low.

When bread is sold at 18 cents and 19 cents the retail margins are substantially below traditional levels. Nevertheless, the study established that the bread was not being sold below the invoice cost of the major grocery chains. Given the promotional value which is attached to a traffic item such as bread and the general competitive environment prevalent it did not appear likely that a court would find that the price at either bakery or store level was "unreasonably low, having the effect or tendency of substantially lessening competition or eliminating a competitor" within the meaning of section 33A (1) (c) of the Act (predatory pricing). There was also

#### Prix de détail—Pain et lait

Au cours de l'année, le Directeur a reçu de nombreuses plaintes au sujet des prix du pain et du lait dans un certain nombre d'endroits de l'Ontario et du Québec.

A la page 44 du présent rapport, on fait mention de la discontinuation d'une enquête à l'égard d'une coalition présumée quant à la fixation des prix entre les principales boulangeries de l'Ontario. Ladite enquête avait trait à l'établissement présumé de prix uniformes par les boulangeries.

Un autre genre de plainte, celle-ci portant sur les prix de détail déraisonnablement bas, a été reçu du Conseil canadien de la boulangerie ainsi que de boulangeries, dont quelques-unes étaient les compagnies en cause dans l'enquête discontinuée. Ce genre de plainte avait trait aux prix des miches de pain blanc de 24 onces se vendant dans les principaux magasins à succursales et dans certains magasins spécialisés à succursales dans les principaux centres d'Ottawa, de Montréal et de Toronto. Ces plaintes ont été formulées parce que les prix de 18 ou 19 cents pour une miche, et parfois moindres, étaient inférieurs au prix de revient des détaillants et parce que l'on craignait une guerre des prix entre les grandes épiceries à succursales qui aurait eu des effets préjudiciables pour les boulangers indépendants et à l'égard de la concurrence dans l'industrie en général. On a fait observer dans certains cas que même d'importants boulangers indépendants auraient peut-être en fin de compte été obligés d'abandonner le commerce de la boulangerie.

On a étudié les renseignements soumis par les boulangers indépendants et les données obtenues d'autres sources afin de déterminer s'il y avait lieu dans une telle situation d'instituer une enquête en vertu de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions.

Même s'il était possible de connaître l'histoire à peu près complète des prix du pain blanc dans les régions en cause, il était difficile d'isoler les facteurs à la base même d'un changement particulier de prix, étant donné que tout le mécanisme de l'établissement des prix et de la publicité à l'égard des prix, plutôt que le prix d'un seul article, semblait être en cause. Des renseignements ont été obtenus à la suite d'études concernant les prix de revient réels aux boulangeries et d'entretiens avec les détaillants en cause. Toutes les données recueillies à titre officieux ne permettaient pas de conclure que les prix auxquels le pain était vendu étaient déraisonnablement bas.

Lorsque le pain se vend à 18 cents et à 19 cents, les marges au détail sont sensiblement au-dessous des niveaux traditionnels. Néanmoins, l'étude a établi que le pain n'était pas vendu au-dessous du prix facturé aux grandes épiceries à succursales. Compte tenu de la valeur de stimulation qui est inhérente à un article courant comme le pain et des conditions concurrentielles en général, il semblait peu probable qu'un tribunal en viendrait à la conclusion que le prix à la boulangerie ou au magasin étaient «déraisonnablement bas, ayant pour effet ou tendance de réduire sensiblement la concurrence ou d'éliminer



no evidence to suggest that such was the intent of the pricing policy of the chains concerned. Since these conditions had to be met before there is a violation of the price discrimination section of the Act, it was concluded that there was no basis for starting a formal inquiry.

In the course of collecting information relative to these complaints it was also found that the prices charged by the chain groceries were not uniform in all centres. Companies A and B might each charge the same price in one area, but company A sold similar bread in another for a higher price. This raised the question whether the provision of section 33A (1) (b) (regional price discrimination) could be invoked. This provision prohibits a supplier from engaging in a policy of selling articles in any area of Canada at prices lower than those exacted by him elsewhere in Canada, having the effect or tendency of substantially lessening competition or eliminating a competitor in such part of Canada, or designed to have such effect. Considerations just mentioned with respect to section 33A (1) (c) (predatory pricing) are relevant here and likewise lead to the conclusion that a court is unlikely, in circumstances where intense price competition prevails generally at both wholesale and retail levels, to find an offence.

It would appear from the information obtained in the study that bread prices in the areas concerned have declined to their present level through sharp competition among the larger suppliers and retailers. There is no reason to believe that they will not continue to compete and be able to remain in business for the foreseeable future on the basis of these levels. This results in an immediate advantage to the consumer, which might disappear if the number of bakeries were critically reduced over the longer term. Moreover, on the facts available, it is not considered possible to attribute as a matter of clear evidence, the development of the downward pressure on prices in these markets to any particular firm as all are involved in the process of competitive action and reaction.

The difficulties of successfully invoking the aid of the courts through the provisions of section 33A mentioned above, in order to provide some temporary relief for the smaller independents are amply demonstrated by the results in the *Producers Dairy* case (referred to in the Annual Report for 1966, at page 60) and the *Carnation* case referred to at page 51 of this Report. The attitude of the courts in such cases has weighed heavily in the decision of the Director of Investigation and Research that a formal inquiry would not be justified.

With respect to the variations in price from city to city, bread pricing had an attribute that became the subject of several complaints about milk prices.

ner un concurrent» au sens de l'alinéa c) du paragraphe (1) de l'article 33A de la Loi (prix abusifs). Rien non plus ne pouvait laisser croire que tel était l'objet de la pratique d'établissement des prix des magasins à succursales en cause. Étant donné qu'il n'y a pas violation de l'article de la Loi traitant de la distinction injuste à l'égard des prix, à moins que ces conditions ne soient remplies, on a conclu qu'aucun motif ne permettait d'instituer une enquête officielle.

Lors de la réunion de renseignements ayant trait à ces plaintes, on a également constaté que les prix demandés par les épiceries à succursales n'étaient pas uniformes dans tous les centres. Les compagnies A et B pouvaient bien exiger le même prix dans une région, mais la compagnie A vendait le même pain dans une autre région à un prix plus élevé. Ceci a soulevé la question de savoir si la disposition convenue à l'alinéa b) du paragraphe (1) de l'article 33A (distinction injuste à l'égard des prix dans une région) pouvait être invoquée. Cette disposition interdit à un fournisseur de se livrer à une politique de vente d'articles, dans quelque région du Canada, à des prix inférieurs à ceux qu'il exige ailleurs au Canada, cette politique ayant pour effet ou tendance de réduire sensiblement la concurrence ou d'éliminer dans une large mesure un concurrent dans cette partie du Canada ou étant destinée à avoir un semblable effet. Les considérations mentionnées ci-dessus à l'égard de l'alinéa c) du paragraphe (1) de l'article 33A (prix abusifs) s'appliquent dans ce cas et permettent également de conclure que, dans les circonstances où existe en général une concurrence serrée à l'égard des prix au niveau du gros ou du détail, il est peu probable qu'un tribunal juge qu'il y a eu infraction.

Il semble, d'après les renseignements obtenus au cours de cette étude, que les prix du pain dans les régions en cause ont baissé à leur niveau actuel par suite d'une concurrence serrée entre les plus grands fournisseurs et détaillants. Il n'y a aucune raison de croire qu'à ces niveaux ils ne continueront pas à faire face à la concurrence et à exercer des affaires dans un avenir prévisible. Le consommateur en retirera immédiatement un avantage qui pourrait disparaître si le nombre de boulangeries diminuait de façon assez radicale à la longue. D'ailleurs, d'après les faits disponibles, on n'estime pas possible d'attribuer de façon évidente l'évolution de la pression pour des prix inférieurs sur ces marchés à une compagnie en particulier vu qu'elles sont toutes en cause dans le processus d'action et de réaction au point de vue concurrentiel.

Il est difficile de recourir avec succès aux tribunaux par l'entremise des dispositions de l'article 33A mentionné ci-dessus pour apporter un soulagement provisoire aux boulangers indépendants de moindre envergure et ceci est amplement démontré par les résultats obtenus dans le cas de la laiterie *Producers* (dont il est fait mention au rapport annuel de 1966, à la page 68) et dans celui de la *Carnation* dont il est fait mention à la page 56 du présent rapport. L'attitude des tribunaux dans de tels cas a incité fortement le Directeur des enquêtes et recherches à décider qu'une enquête officielle ne serait pas justifiée.

Quant aux variations de prix d'une ville à l'autre, l'établissement des prix du pain avait une caractéristique qui devint l'objet de plusieurs plaintes au sujet des prix du lait.

With effect from September 1, 1968 the Ontario Milk Marketing Board increased the price to producers for raw milk for processing as fluid milk by two cents per 100 lbs. and following this increase in their costs the dairies raised their selling prices. During the latter part of 1968, the Director received several complaints concerning retail fluid milk prices in Ontario. These complaints were of two different kinds, the first objecting to the increase itself.

In Ontario, prices to be paid to producers are fixed by provincial law, but are left free to find their own competitive level at wholesale and retail. Officials of the Ontario Milk Marketing Board and The Milk Commission of Ontario were interviewed and they provided background information, including the detail of price movements at the producer level. Their information indicated that the changes at the retail level were virtually inevitable in view of the two-cent increase at the producer level and other higher costs of production particularly those arising from new labour contracts.

The second type of complaint was to the effect that retail milk prices were significantly higher in some cities in southwestern Ontario than elsewhere in the province. For example, three-quart jugs of homogenized milk sold simultaneously in Ottawa at 72 cents, in Toronto and Hamilton at 74, in London at 82, in Windsor at 95 and in Sarnia at 97. Price information was obtained from the trade at the producer and retail levels which showed that such geographical price differences did occur, most significantly in the sale of the three-quart containers of milk. The situation was similar to that pertaining to bread, as discussed above. In some cities competition was vigorous and resulted in the lowering of prices to the consumer, while in cities with a less competitive atmosphere prices did not fall. A significant influence in the case of milk prices was competition resulting from the operations of "jug-stores" which were established in such large centres as Toronto, Hamilton and Ottawa which are the low-price areas. The situation in both bread and milk appears to have been that whenever competition was vigorous, because of the existence of competing chain stores and other low-priced outlets, there were lower prices.

There was no evidence either that price differentials resulted from price-fixing activities or that the price discrimination section of the Act had been violated. The evidence did not show that any retailer in low-price areas was selling below cost. Price differentials appeared to be the direct result of differences in the intensity of competition in the different areas. Accordingly, the Director of Investigation and Research did not undertake formal inquiries into either of these matters.

A compter du 1<sup>er</sup> septembre 1968, l'*Ontario Milk Marketing Board* (Office de commercialisation du lait de l'Ontario) a augmenté le prix aux producteurs pour le lait cru destiné à la transformation en lait nature de deux cents les cent livres et, à la suite de cette augmentation dans leurs prix de revient les laiteries ont augmenté leurs prix de vente. Au cours de la dernière partie de 1968, le Directeur a reçu plusieurs plaintes au sujet des prix de détail du lait nature en Ontario. Ces plaintes étaient de deux genres différents, dont le premier consistait en une opposition à l'augmentation elle-même.

En Ontario, les prix devant être payés aux producteurs sont fixés par une loi provinciale mais le niveau concurrentiel s'établit par lui-même au niveau du gros et du détail. Les hauts fonctionnaires de l'*Ontario Milk Marketing Board* et de la Commission dite *The Milk Commission of Ontario* ont été interrogés et ils ont donné des renseignements de base, y compris des détails quant au mouvement des prix au niveau des producteurs. Leurs renseignements indiquaient que les changements au niveau du détail étaient à peu près inévitables étant donné l'augmentation de deux cents au niveau du producteur et d'autres frais plus élevés de production, particulièrement ceux qui découlaient de nouveaux contrats de travail.

Le second genre de plainte portait que les prix du lait au détail étaient beaucoup plus élevés dans certaines villes du sud-ouest de l'Ontario qu'ailleurs dans la province. Par exemple, les cruches de trois pintes de lait homogénéisé se vendaient simultanément à Ottawa à 72 cents, à Toronto et Hamilton à 74 cents, à London à 82 cents, à Windsor à 95 cents et à Sarnia à 97 cents. Des renseignements au sujet des prix obtenus des commerçants au niveau du producteur et du détaillant démontraient que ces divergences de prix sur le plan géographique étaient constatées tout particulièrement à l'égard de la vente des récipients de lait contenant trois pintes. La situation était analogue à celle qui avait trait au pain, comme il en a été question ci-dessus. Dans certaines villes, la concurrence était âpre et a eu pour résultat la diminution de prix pour le consommateur, alors que dans les villes où la concurrence était moindre les prix n'ont pas diminué. Un facteur important qui influait sur les prix du lait était la concurrence résultant des activités des magasins dits: «Jug Stores» (magasins vendant le lait en cruche) qui s'étaient établis dans de grands centres comme Toronto, Hamilton et Ottawa qui constituent des régions à bas prix. Il semble que les prix du lait et du pain étaient inférieurs lorsque la concurrence était vive à cause de l'existence de magasins à succursales en concurrence et d'autres établissements vendant à bas prix.

Il n'y avait aucune preuve que les écarts de prix résultaient de la fixation des prix ou que l'article de la Loi qui a trait à la distinction injuste quant aux prix avait été violé. La preuve n'établissait pas qu'un détaillant dans des régions à bas prix vendait au-dessous du prix de revient. Les écarts de prix semblaient résulter directement de l'intensité variable de la concurrence dans les diverses régions. En conséquence, le Directeur des enquêtes et recherches n'a pas institué d'enquête officielle dans aucun de ces cas.



## APPENDIX 5

Project 3311  
Retail Food Pricing  
Practices

REPORT ON  
THE PRICE SURVEY OF  
SUPERMARKET CHAINS  
IN VANCOUVER  
JUNE 26TH TO 30TH  
ABSTRACT

A study by some Simon Fraser students entitled "The Grocery Storybook" has been given considerable publicity across Canada. The "Storybook" made a number of allegations about Supermarket pricing practices. This study was basically designed to test the validity of some of the findings of "The Grocery Storybook".

The findings of this study did not support two of the basic allegations of the "Storybook". These were:

(1) Supermarket chains vary prices in indirect relationship to the level of income of the neighborhood in which the stores were located.

(2) Supermarket chains raise prices late in the week.

The study did not indicate very many notable pricing discrepancies. The attempt to relate the minor differences that were evident to a measure of competitiveness and a measure of store size did not indicate a significant relationship. The only factor that appeared to be significantly related was store type. Off-street stores with large adjacent parking areas had lower prices than either on-street stores or stores located in shopping centres or malls.

## INTRODUCTION AND OBJECTIVES

During the month of February 1972, a group of students from Simon Fraser University under Professor Gary Rush conducted a weekly survey of five supermarket chains in five diverse areas of Metropolitan Vancouver. Their findings were presented in a paper entitled "The Grocery Storybook" which has received considerable publicity, particularly in the Vancouver area. A copy of the "Storybook" is included in the Appendix for ease of reference.

One of the major allegations of the study was that residents of lower income areas were being charged higher prices than residents of higher income areas for the same commodities. Another allegation that could be tested in a reasonably objective manner was that chain stores raised prices at the end of the week when most people shop. Several other allegations concerning pricing policies were made, some of which may now have been alleviated with the introduction of unit pricing by a

## APPENDICE 5

Projet 3311  
Pratiques d'établissement  
des prix de détail de l'alimentation

RAPPORT SUR LE RELEVÉ DES PRIX  
DES CHAÎNES DE SUPERMARCHÉS  
À VANCOUVER  
DU 26 AU 30 JUIN  
RÉSUMÉ

Une étude faite par quelques étudiants de l'Université Simon Fraser et intitulée «The Grocery Storybook» a fait l'objet d'une publicité considérable dans tout le Canada. Le «Storybook» contient un certain nombre d'allégations au sujet des pratiques des supermarchés en matière de prix. L'étude que nous faisons ici a pour principal objet d'éprouver la validité de certaines conclusions de ce «Livre d'histoires des épiciers».

Les conclusions de notre étude n'ont pas appuyé deux des principales allégations du «Livre d'histoires». Ces allégations sont les suivantes:

(1) Les chaînes de supermarchés font varier les prix en proportion indirecte du niveau des revenus du quartier dans lequel se trouvent les magasins.

(2) Les chaînes de supermarchés augmentent les prix vers la fin de la semaine.

Notre étude n'a pas indiqué un très grand nombre de différences notables entre les prix. Nous avons essayé de découvrir une liaison entre les différences mineures qui étaient évidentes d'une part et, d'autre part, les capacités de concurrence et l'importance des magasins, mais nous n'avons pas constaté de liaison importante entre ces facteurs. Le seul facteur qui soit apparu comme nettement lié aux différences est le type de magasin. Les magasins à l'écart des rues, avec de grands terrains de stationnement contigus, avaient des prix inférieurs à ceux des magasins situés le long des rues ou des magasins situés dans des centres commerciaux ou des promenades.

## INTRODUCTION ET OBJECTIFS

Au cours du mois de février 1972, un groupe d'étudiants de l'Université Simon Fraser, sous la direction du professeur Gary Rush, a relevé toutes les semaines les prix de cinq chaînes de supermarchés dans cinq quartiers différents de l'agglomération de Vancouver. Leurs constatations ont été présentées dans un article intitulé «The Grocery Storybook», («Le livre d'histoires des épiciers») qui a bénéficié d'une large publicité, particulièrement dans la région de Vancouver. Pour faciliter la consultation, nous avons reproduit le «Storybook» en annexe.

L'une des principales allégations de l'étude était que les résidents des quartiers à revenus faibles devaient payer des prix plus élevés que les résidents des quartiers à revenus élevés pour les mêmes marchandises. Une autre allégation dont il était possible d'éprouver la validité d'une façon raisonnablement objective était que les chaînes de magasins augmentaient leurs prix à la fin de la semaine, moment où la plupart des gens font leurs emplettes. L'article contenait plusieurs autres

large number of the stores surveyed. Other allegations were not of a nature that they could be easily and reasonably tested.

This study was formulated to provide an objective analysis of these charges; and of supermarket chain pricing policies in the Vancouver area. Specifically, the objectives were:

(1) To determine if a discrepancy exists in the prices of different branches of the same chain of stores, and if such a discrepancy exists, to determine if it is significantly related to the average income level of the families in the area.

(2) To determine if the supermarket chains raise prices at the end of each week.

A secondary goal of the study was to determine possible causal factors for any discrepancies that may have been shown to exist. With this in mind data was gathered on the following factors:

(1) Volume of sales in each store

It may be that stores with larger volumes have lower prices.

(2) Number of stores in area

It may be that a larger number of supermarkets in an area would probably indicate greater competition and this may have been reflected in lower prices.

(3) Type of Store

It may be that there are significant differences in prices charged by on-street stores or those in shopping centres or malls as opposed to those stores with large off-street parking areas.

## Methodology

### A. Area and store selection

The survey was conducted on a total of 41 stores in the greater Vancouver area. These stores consisted of all the Safeway, Super Valu, and I.G.A. stores contained within the boundaries of 24 census tracts. The census tracts used were based on 1961 census data and represent average family income levels ranging from \$3,024 to \$6,869. A listing of the census tracts used and the average family income for each tract is included in the appendix. Each tract has approximately 2,000 dwelling units.

The major part of the survey was conducted on Thursday and Friday of June 29th and 30th on all 41 stores.

On Monday and Tuesday June 26th and 27th, a prior survey of 13 of the 41 stores had been conducted in order to test the contention that prices were raised later in the week.

The census tracts were grouped into three categories of Low, Medium, and High average income levels. For the I.G.A. chain, only Low and High categories were used, because of the small number of stores surveyed. A Classification break-down of the stores by income category is presented in Table I.

allégations au sujet des principes d'établissement de prix; certaines d'entre elles sont peut-être moins valables maintenant du fait de l'introduction de l'établissement des prix à l'unité par un grand nombre de magasins sur lesquels a porté l'étude. Étant donné la nature même d'autres allégations, il n'était pas aisé d'éprouver leur validité de façon raisonnable.

Le but de la présente étude est de faire une analyse objective de ces accusations ainsi que des principes d'établissement des prix appliqués par les supermarchés dans la région de Vancouver. Voici l'énoncé exact de ces objectifs:

(1) Déterminer s'il existe une différence de prix dans les diverses succursales de la même chaîne de magasins, et dans l'affirmative, déterminer s'il y a un rapport notable entre cette différence et le niveau moyen des revenus des familles du quartier.

(2) Déterminer si les chaînes de supermarchés augmentent leurs prix à la fin de chaque semaine.

L'objet secondaire de l'étude était de déterminer quelles étaient les causes possibles de toutes différences constatées. Dans ce but, nous avons recueilli des données sur les facteurs suivants:

(1) Volume des ventes dans chaque magasin

Il se peut que les magasins faisant un plus gros chiffre d'affaires aient des prix plus bas que les autres.

(2) Nombre de magasins dans le quartier

Il se peut qu'un grand nombre de supermarchés dans un quartier aboutisse à une concurrence plus serrée et cela peut se refléter sous forme de prix plus bas.

(3) Type de magasin

Il se peut qu'il y ait des différences notables entre les prix des magasins situés le long des rues ou ceux des centres commerciaux ou des promenades d'une part et, d'autre part, ceux des magasins situés à l'écart des rues et qui ont de grands terrains de stationnement.

## Méthodologie

### A. Choix des quartiers et des magasins

Le relevé a porté sur un total de magasins de l'agglomération de Vancouver. Ces magasins comprenaient tous les magasins des chaînes «Safeway», «Super Valu», et «I.G.A.» situés dans les limites géographiques de 24 circonscriptions de recensement. Les circonscriptions de recensement utilisées étaient établies suivant les données du recensement de 1961 et représentaient des niveaux de revenus familiaux allant de \$3,024 à \$6,869. Une liste des circonscriptions de recensement utilisées et du revenu familial moyen pour chaque circonscription figure à l'annexe. Chaque circonscription comprenait approximativement 2,000 unités résidentielles.

La majeure partie du relevé fut faite le jeudi 29 et vendredi 30 juin dans l'ensemble des 41 magasins.

Les lundi 26 et mardi 27 juin, un premier relevé avait été effectué dans 13 des 41 magasins afin de vérifier s'il était vrai que les prix étaient augmentés plus tard dans la semaine.

Les circonscriptions de recensement étaient groupées en trois catégories correspondant à trois niveaux des moyennes de revenus: niveau inférieur, niveau moyen et niveau supérieur. Pour la chaîne des magasins I.G.A., on ne s'est servi que du niveau inférieur du niveau supérieur, à cause du petit nombre des magasins qui ont fait



TABLE I

Safeway (20)	Super Value (13)
Low Income Level—6	Low Income Level—3
Medium " " —9	Medium " " —6
High " " —5	High " " —4
I.G.A. (8)	
High Income Level—4	
Low " " —4	

A statement of the specific census tracts that, the stores of each category of income level, were from is also present in the appendix.

Two of the chains that were mentioned in the Simon Fraser study were not surveyed. These were Woodward's and Discount. Woodward's was not surveyed because only four stores exist in the entire Vancouver area and none of the tracts areas they are in could be classified as low income. Discount stores were not surveyed because there is no continuous chain of stores, and also because few exist in the region.

#### B. Survey instrument

The survey used a modified form of the Statistics Canada "Market Basket". This version was determined with the assistance of Statistics Canada's Pricing Division. The modification consisted of eliminating items which were given low weights by Statistics Canada (weights indicate the proportion of the total budget spent on a specific commodity). Items that were similar in nature to others on the list were also eliminated. The list consisted of approximately 45 items. Specific brands used were different in some commodities for each chain. This was done to allow the survey to include some store brands which would presumably be more susceptible to manipulation than national brands.

A control list of 10 items not surveyed by Statistics Canada was also included in order to make certain that, were store managers able to obtain lists of items surveyed by Statistics Canada, they could not merely leave those items stable and manipulate non-survey items. It is conceivable that they could have obtained a list of the commodities surveyed but that list does not specify brand names. It is also an extremely comprehensive list and only minor commodities are not covered. Thus this probably would not have been much of a problem even without the control list.

l'objet du relevé. Le Tableau 1 donne une ventilation des magasins par catégorie de revenus.

TABLEAU 1

Safeway (20)	Super Value (13)
Niveau inférieur de revenus — 6	Niveau inférieur de revenus — 3
Niveau moyen de revenus — 9	Niveau moyen de revenus — 6
Niveau supérieur de revenus — 5	Niveau supérieur de revenus — 4
I.G.A. (8)	
Niveau supérieur de revenus — 4	
Niveau inférieur de revenus — 4	

L'annexe contient également un état des différentes circonscriptions de recensement dans lesquelles étaient situés les magasins pour chaque catégorie de niveau de revenus.

Deux des chaînes mentionnées dans l'étude de l'Université Simon Fraser n'ont pas été incluses dans le relevé. Il s'agit des magasins Woodward's et Discount. Nous n'avons pas fait de relevé dans les magasins Woodward's parce qu'il n'existe que quatre magasins dans toute l'agglomération de Vancouver et parce qu'aucune des circonscriptions dans lesquelles ils sont situés ne pouvait être classée comme ayant un niveau de revenus inférieur. Le relevé n'a pas porté sur les magasins Discount parce qu'il ne s'agit pas d'une chaîne continue de magasins et aussi parce qu'il y en a peu dans la région.

#### B. Formule du relevé

Pour le relevé, on s'est servi d'une formule de Statistique Canada, «Le panier à provisions», modifiée. Cette version a été établie avec l'aide de la Division de fixation des prix de Statistique Canada. La modification a consisté à éliminer les articles auxquels Statistique Canada accordait peu d'importance (l'importance d'un article signifie ici la fraction du budget total dépensée pour cet article.) Les articles qui étaient à peu près de même nature que d'autres dans la liste ont également été éliminés. La liste comprenait environ 45 articles. Pour certains produits, les marques étaient différentes selon la chaîne. Nous avons fait cela pour que le relevé comprenne certaines marques de magasin pour lesquelles les manipulations de prix seraient vraisemblablement plus aisées que s'il s'agissait de marques nationales.

Une liste de contrôle de 10 articles non inclus par Statistique Canada fut également établie afin d'assurer que, au cas où les gérants de magasin pourraient obtenir les listes des articles sur lesquels portent les relevés de Statistique Canada, ils n'aient pas la possibilité de laisser tout simplement les prix de ces articles inchangés tout en manipulant les prix des articles ne figurant pas dans les relevés. Il n'est pas impossible que les gérants aient pu obtenir une liste des marchandises sur lesquelles portait le relevé mais cette liste n'indique pas les marques. Il s'agit également d'une liste très complète et seuls les articles de peu d'importance n'y sont pas compris. Donc, l'obtention de la liste par les gérants n'aurait probablement pas constitué un grand inconvénient même si nous n'avions pas eu de liste de contrôle.

### C. Technique and Manpower

The survey itself involved the use of 5 men in order to cover the 431 stores on Thursday and Friday. Four of these men were members of the Trade Practices Branch of Combines and the fifth was from the Operations Branch of the Department in Vancouver. The 13 stores surveyed on Monday and Tuesday, only required 3 men.

During this initial survey, a list of the brand names to be used for each commodity to be surveyed was compiled for each chain of stores. This list is presented in the appendix attached to the survey form.

Prior to conducting the survey in each store, the surveyors were identified to the store manager as members of the Department of Consumer and Corporate Affairs who were conducting a small community survey. No objections or difficulties were encountered.

### Results and Analysis

#### A. Allegations

The interpretation of the data obtained would seem to provide a sound basis for rejecting both of the specific Simon Fraser Study allegations that were being tested in this survey. Mean values in each category of Low, Medium and High income level area were computed for each of the following commodities for each chain.

#### Dairy Products (Ice Cream, Butter, Cheese, Eggs, Milk)

Sirloin Steak	}	Beef
Blade Roast		
Hamburger		
Pork Chops		
Bacon	}	Pork & Others
Weiners		
Chicken & Fish (fresh)		
Canned salmon		
Margarine		
Cereals and Grain (Flour, Corn Flakes, Macaroni)		
Sugar & Sweets (Sugar, Honey)		
Fresh Fruits (Oranges, Apples, Bananas)		
Fresh Vegetables (Potatoes, Carrots, Lettuce)		
Frozen Fruit & Vegetables (Strawberries, Orange juice, Green peas)		
Canned Fruit & Juices (Tomato juice, Peaches)		
Raisins		
Canned Vegetables (Tomatoes, Corn, Infant's food, baked beans, Veg. soup)		
Beverages (Tea bags, Coffee, Instant Coffee, Soft Drinks)		

Miscellaneous (Peanut butter, jelly powder)

In addition to this the control group consisted of:

Packaged Soup  
Melons  
Peaches  
Whole Wheat Bread  
Rump Roast  
Chicken Breasts  
Loin Lamb Chops

### C. Technique et personnel d'exécution

Nous avons employé 5 hommes pour le relevé proprement dit afin de pouvoir le faire dans les 41 magasins le jeudi et le vendredi. Quatre de ces hommes étaient membres de la Direction des pratiques du commerce (Coalitions) et le cinquième était employé de la Direction des opérations du ministère à Vancouver. Pour le relevé effectué le lundi et le mardi dans 13 magasins, il a suffi de 3 hommes.

Au cours de ce relevé initial, nous avons établi une liste des marques dont les prix étaient à relever pour chaque produit et chaque chaîne de magasin. Cette liste figure à l'annexe, jointe à la formule de relevé.

Avant d'effectuer le relevé dans chaque magasin, les préposés au relevé ont été présentés au gérant du magasin comme étant des fonctionnaires du ministère de la Consommation et des Corporations chargés d'effectuer un petit relevé de marchandises. Il n'y eut pas d'objections ni de difficultés.

### Résultats et analyse

#### A. Allégations

L'interprétation des données obtenues semble fournir une base solide pour rejeter les deux allégations citées de l'étude de l'Université Simon Fraser que ce relevé avait pour objet d'infirmier ou de confirmer. Les valeurs moyennes de chacune des catégories pour les quartiers à niveaux de revenus inférieur, moyen et supérieur ont été calculées pour chacune des marchandises suivantes et pour chaque chaîne de magasins.

#### Produits laitiers (crème glacée, beurre, fromage, œufs, lait)

Bifteck d'ailoyau	}	Bœuf
Surlonge		
Hamburger		
Côtelettes de porc		
Bacon	}	Porc et autres
Weiners		
Poulet et poisson (frais)		
Saumon en boîte		
Margarine		
Céréales et grain (farine, flocons de maïs, macaroni)		
Sucre et bonbons (sucre, miel)		
Fruits frais (oranges, pommes, bananes)		
Légumes frais (pomme de terre, carottes, laitue)		
Fruits et légumes congelés (fraises, jus d'orange, pois verts)		
Fruits et jus en boîte (jus de tomate, pêches)		
Raisins secs		
Légumes en boîte (tomates, maïs, aliments pour bébés, haricots cuits, soupe de légumes)		
Boissons (sachets de thé, café, café instantané, boissons non alcooliques)		
Divers (beurre d'arachides, poudre pour gelée)		

En outre, le groupe de contrôle comprenait:

Soupe en sachets  
Melons  
Pêches  
Pain de froment complet  
Rôti de culotte  
Poitrines de poulet  
Côtelettes d'agneau



Skim Milk  
Yogurt  
Canned Peas

The mean values for each commodity are presented in detail in Table II and Table IIA. Commodity groups were not broken down into individual components where the initial group means did not show significant divergence and where initial inspection did not show much variance in prices.

TABLE II AND TABLE IIA  
PRICES BY INCOME GROUPS

	Safeway			Super Valu			I.G.A.	
	(6) Lo.	(9) Med.	(5) Hi.	(3) Lo.	(6) Med.	(4) Hi.	(4) Lo.	(4) Hi.
Dairy.....	2.64	2.65	2.66	2.64	2.62	2.66	2.63	2.65
Beef.....	3.54	3.66	3.62	3.56	3.62	3.88	3.68	3.66
Pork and others.	3.11	3.14	3.11	3.09	3.15	3.10	3.09	2.86
Poultry and Fish	1.23	1.26	1.25	1.32	1.33	1.34	1.29	1.32
Canned Fish.....	.70	.70	.70	.73	.72	.73	.71	.73
Margarine.....	.39	.39	.39	.42	.42	.43	.41	.40
Cereals.....	1.24	1.20	1.20	1.28	1.30	1.30	1.22	1.21
Sugar +.....	1.55	1.53	1.58	1.57	1.59	1.60	1.57	1.76
Fruits.....	.64	.64	.61	.66	.69	.69	.63	.70
Vegetables.....	1.52	1.56	1.52	1.69	1.72	1.63	1.50	1.53
Frozen Foods....	1.31	1.26	1.26	1.45	1.43	1.43	1.43	1.45
Canned Fruit....	.68	.74	.73	.82	.83	.83	.46	.47
Raisins.....	.42	.43	.43	.43	.43	.43	.45	.42
Canned Vegetables....	1.12	1.09	1.10	1.12	1.11	1.14	1.18	1.19
Beverages.....	3.16	3.18	3.17	3.11	3.09	3.10	3.29	3.32
Misc.....	.62	.65	.68	.64	.66	.68	.67	.65
Control.....	5.35	5.49	5.38	4.15	4.20	4.19	3.75	4.10
				(Minus Yogurt and Lamb)			(Minus Yogurt and Lamb)	

# of commodity groups having highest mean price by  
Income area

	High	Med.	Low
Safeway.....	6	12	6
Super Valu.....	12	7	4
I.G.A.....	10	—	6

If anything, there appears to be a very slight trend in the opposite direction to that predicted in the Simon Fraser study. However, this could in no way be considered statistically significant.

Caution must be taken to avoid attempting a comparison across chains on the basis of this table. The survey contains a mix of both national and store brands. The store brands vary considerably in quality and price. Therefore, one could not infer from this presentation that Super Valu prices are higher than Safeway for example.

With regard to the other allegation tested, that super-market chains raise prices late in the week, mean values were computed for each commodity group for the 13 stores surveyed on June 26th and 27th and again for the

Lait écrémé  
Yaourt  
Pois en boîte

Les valeurs moyennes pour chaque article sont indiquées en détail au Tableau II et au Tableau IIA. Les groupes d'articles n'ont pas été ventilés selon leurs divers éléments lorsque les moyennes du groupe initial n'ont pas indiqué d'écart notable et lorsque l'inspection initiale n'a guère indiqué de variation de prix.

TABLEAU II ET TABLEAU IIA  
PRIX PAR GROUPE DE REVENUS

	Safeway			Super Valu			I.G.A.	
	(6) Inf.	(9) Moy.	(5) Sup.	(3) Inf.	(6) Moy.	(4) Sup.	(4) Inf.	(4) Sup.
Produits laitiers.	2.64	2.65	2.66	2.64	2.62	2.66	2.63	2.65
Bœuf.....	3.54	3.66	3.52	3.56	3.62	3.88	3.68	3.66
Porc et autres...	3.11	3.14	3.11	3.09	3.15	3.10	3.09	2.86
Volaille et poisson.....	1.23	1.26	1.25	1.32	1.33	1.34	1.29	1.32
Poisson en boîte.	.70	.70	.70	.73	.72	.73	.71	.73
Margarine.....	.39	.39	.39	.42	.42	.43	.41	.40
Céréales.....	1.24	1.20	1.20	1.28	1.30	1.30	1.22	1.21
Sucre +.....	1.55	1.58	1.58	1.57	1.59	1.60	1.57	1.76
Fruits.....	.64	.64	.61	.66	.69	.69	.63	.70
Légumes.....	1.52	1.56	1.52	1.69	1.72	1.63	1.50	1.53
Aliment congelés.....	1.31	1.26	1.26	1.45	1.43	1.43	1.43	1.45
Fruits et boîte...	.68	.74	.73	.82	.83	.83	.46	.47
Raisins secs.....	.42	.43	.43	.43	.43	.43	.45	.42
Légumes en boîte	1.12	1.09	1.10	1.12	1.11	1.14	1.18	1.19
Raisins.....	3.16	3.18	3.17	3.11	3.09	3.10	3.29	3.32
Divers.....	.62	.65	.68	.64	.66	.68	.67	.65
Contrôle.....	5.35	5.49	5.38	4.15	4.20	4.19	3.75	4.10
				(Moins Yaourt et Agneau)			(Moins Yaourt et Agneau)	

# de groupes d'articles qui ont la moyenne de prix la plus  
élevée, par niveau de revenus

	Supérieur	Moyen	Inférieur
Safeway.....	6	12	6
Super Valu.....	12	7	4
I.G.A.....	10	—	6

Il semble y avoir une très légère tendance dans le sens opposé à celui indiqué par l'étude faite par l'Université Simon Fraser. Toutefois, on ne peut absolument pas considérer cela comme notable du point de vue statistique.

Il faut se garder d'essayer de faire une comparaison entre les chaînes en se fondant sur ce tableau. Le relevé porte sur un mélange de marques nationales et de marques de magasin. Les marques de magasin varient considérablement quant à la qualité et au prix. Donc, on ne peut déduire de ce tableau que les prix des magasins «Super Valu» sont supérieurs à ceux des magasins «Safeway» par exemple.

En ce qui concerne l'autre allégation dont la validité a été mise à l'épreuve à savoir que les chaînes de

same 13 stores re-surveyed on the 29th and 30th. The results are presented in Table III.

TABLE III  
PRICES BY TIME OF WEEK

	Mon.—Tues.	Thurs.—Fri.	
Dairy.....	2.66	2.604	—
Beef.....	3.67	3.664	—
Pork and others.....	3.129	3.123	—
Poultry and Cod.....	1.276	1.306	+
Canned Salmon.....	.708	.71	+
Margarine.....	.408	.408	0
Cereals.....	1.241	1.239	—
Sugar +.....	1.604	1.599	—
Fruits.....	.641	.665	+
Vegetables.....	1.664	1.606	—
Frozen Foods.....	1.36	1.374	+
Canned Fruit.....	.763	.774	+
Raisins.....	.425	.432	+
Canned Vegetables.....	1.12	1.155	+
Beverages.....	3.206	3.199	—
Misc.....	.669	.657	—
Control.....	5.543	5.618	+

# of commodity groups having highest mean value during:

Early portion of week—8.

Late portion of week—8.

In order to eliminate any possible bias arising from the inclusion of advertised specials in the survey, this same data was analyzed after eliminating advertised specials. The results are presented in Table IIIA.

TABLE IIIA  
MEAN PRICE BY TIME OF WEEK

	Mon.—Tues.	Thurs.—Fri.	
Dairy.....	2.66	2.61	
Beef.....	3.68	3.59	
Pork and others.....	3.14	3.14	
Canned Fish.....	.71	.71	
Margarine.....	.41	.41	
Cereals.....	1.24	1.24	
Fresh Fruit.....	.66	.68	
Fresh Vegetables.....	1.67	1.63	
Raisins.....	.42	.43	
Modified Control.....	5.35	5.37	

# of commodity groups having highest mean value during:

Early portion of week—3

Late portion of week—3

Again, it can readily be seen from these tables that no deviation exists; and no more sophisticated analysis was required. Thus both of the specific allegations tested in this survey were not given any support by this data.

supermarchés augmentent leurs prix en fin de semaine, les valeurs moyennes ont été calculées pour chaque groupe d'articles pour les 13 magasins dans lesquels a été effectué le relevé des 26 et 27 juin et calculées de nouveau pour ces mêmes 13 magasins à la suite du relevé effectué les 29 et 30 juin. Les résultats sont présentés dans le Tableau III.

TABLEAU III  
PRIX SELON LE MOMENT DE LA SEMAINE

	Lundi—Mardi	Jeudi—Vendredi	+ ou —
Produits laitiers.....	2.66	2.604	—
Bœuf.....	3.67	3.664	—
Porc et autres.....	3.129	3.123	—
Volaille et morue.....	1.276	1.36	+
Saumon en boîte.....	.708	.71	+
Margarine.....	.408	.408	0
Céréales.....	1.241	1.239	—
Sucre +.....	1.604	1.599	—
Fruits.....	.641	.665	+
Légumes.....	1.664	1.606	—
Aliments congelés.....	1.36	1.374	+
Fruits en boîte.....	.763	.774	+
Raisins secs.....	.425	.432	+
Légumes en boîte.....	1.12	1.155	+
Boissons.....	3.206	3.199	—
Divers.....	.669	.657	—
Contrôle.....	5.543	5.618	+

# de groupes d'articles ayant la plus haute valeur moyenne pendant:

Le début de la semaine—8

La fin de la semaine—8

Afin d'éliminer toute déviation qui peut résulter de l'inclusion dans le relevé de certains soldes annoncés par la publicité, ces mêmes données ont été analysées après élimination des soldes annoncés par la publicité. Les résultats sont présentés au Tableau IIIA.

TABLEAU IIIA  
PRIX MOYEN SELON LE MOMENT DE LA SEMAINE

	Lundi—Mardi	Jeudi—Vendredi	
Produits laitiers.....	2.66	2.61	
Bœuf.....	3.68	3.59	
Porc et autres.....	3.14	3.14	
Poisson en boîte.....	.71	.71	
Margarine.....	.41	.41	
Céréales.....	1.24	1.24	
Fruits frais.....	.66	.68	
Légumes frais.....	1.67	1.63	
Raisins secs.....	.42	.43	
Contrôle modifié.....	5.35	5.37	

# de groupes d'articles ayant la plus forte valeur moyenne pendant:

Le début de la semaine—3

La fin de la semaine—3

Ici encore, on peut aisément voir d'après ces tableaux qu'il n'y a pas de déviation; et il n'a pas été nécessaire de faire une analyse plus compliquée. Donc, les deux allégations dont la validité a été mise à l'épreuve par ce relevé n'ont aucunement été confirmées par ces données.



## B. Other Variables

Several other variables had been considered conceivable casual factors in any price discrepancy that did exist. The first of these was size of store. As a rough indicator of size and, by implication sales volume, the number of check-out counters was used. Those stores with 6 or more check-outs were considered large stores. Those with 5 or less check-outs were considered small stores. Only commodity groups that consisted of national brands or meat and produce were used in order to prevent any bias from the uneven distribution of store brands entering the results. Table IV presents the results.

TABLE IV  
MEAN PRICE BY STORE SIZE

Commodity	Stores with 5 or less Check-outs	Stores with 6 or more Check-outs
Dairy.....	2.64	2.64
Beef.....	3.70	3.62
Pork and others.....	3.10	3.13
Poultry and Fish.....	1.30	1.27
Can fish.....	.71	.71
Margarine.....	.41	.40
Cereals and Grain.....	1.23	1.24
Fresh Fruits.....	.70	.64
Fresh Vegetables.....	1.58	1.59
Raisins.....	.43	.43
Control (Modified).....	5.31	5.23

Statistical tests do not indicate significant differences although there is a slight trend towards larger stores having lower prices.

The second possible casual factor that was considered was type of store. Price variances between on-street stores, stores in shopping centres or malls, and off-street stores with large parking lots were considered.

Table V below presents the data.

TABLE V  
PRICES BY TYPE OF STORE

	(7) Mall	(15) On-Street	(19) Off-Street
Dairy.....	2.64	2.65	2.64
Beef.....	3.79	3.67	3.64
Pork and others.....	3.17	3.14	3.09
Poultry and Fish.....	1.31	1.30	1.30
Can Fish.....	.71	.72	.70
Margarine.....	.41	.41	.39
Cereals and Grain.....	1.26	1.25	1.22
Fresh Fruits.....	.66	.69	.63
Fresh Vegetables.....	1.66	1.62	1.54
Raisins.....	.43	.43	.43
Mod. Control.....	5.33	5.31	5.18

## B. Autres variables

On a considéré plusieurs autres variables comme pouvant être des facteurs susceptibles d'avoir causé une différence de prix constatée. La première de ces variables était l'importance du magasin. Comme indicateur de l'importance approximative du magasin et, conséquemment, du volume des ventes, on a choisi le nombre des comptoirs de sortie. Les magasins ayant 5 comptoirs ou moins furent considérés comme des petits magasins. Seuls les prix des groupes ne comprenant que des produits de marques nationales ou de la viande et des produits frais ont été retenus afin d'empêcher que les résultats ne soient faussés par une déviation provenant de la répartition inégale des marques de magasin. Le Tableau IV donne les résultats.

TABLEAU IV  
PRIX MOYEN D'APRÈS L'IMPORTANCE DU MAGASIN

Articles	Magasins ayant 5 comptoirs ou moins	Magasins ayant 6 comptoirs ou plus
Produits laitiers.....	2.64	2.64
Bœuf.....	3.70	3.62
Porc et autres.....	3.10	3.13
Volaille et poisson.....	1.30	1.27
Poisson en boîte.....	.71	.71
Margarine.....	.41	.40
Céréales et grain.....	1.23	1.24
Fruits frais.....	.70	.64
Légumes frais.....	1.58	1.59
Raisins secs.....	.43	.43
Contrôle (modifié).....	5.31	5.23

Les données statistiques n'indiquent pas de différences notables bien que les prix des grands magasins aient une légère tendance à rester inférieurs aux autres.

Le second facteur qui a été examiné comme cause possible de différences est le type de magasin. On a examiné les différences de prix entre les magasins des rues, les magasins des centres commerciaux ou des promenades et les magasins situés à l'écart des rues et dotés de grands terrains de stationnement.

Le Tableau V ci-dessous présente les données obtenues.

TABLEAU V  
PRIX SELON LE GENRE DE MAGASIN

	(7) Promenade commerciale	(15) Rue commerciale	(19) Rue secondaire
Produits laitiers.....	2.64	2.65	2.64
Bœuf.....	3.79	3.67	3.64
Porc et autres.....	3.17	3.14	3.09
Volaille et poisson.....	1.31	1.30	1.30
Poisson en conserve.....	.71	.72	.70
Margarine.....	.41	.41	.39
Céréales et grains.....	1.26	1.25	1.22
Fruits frais.....	.66	.69	.63
Légumes frais.....	1.66	1.62	1.54
Raisins.....	.43	.43	.43
Contrôle modifié.....	5.33	5.31	5.18

Inspection and statistical tests indicate that prices in off-street stores are significantly (.01 level) lower than in either on-street stores, or stores located in malls or shopping centres. There is no significant difference between on-street and mall-type or shopping centre type stores.

An attempt was made to measure the factor of competition by comparing mean prices of stores in tract areas having three or more of the surveyed stores including Woodward's and any Discount stores, against prices in tracts with only one supermarket. The results are presented in Table VI.

TABLE VI  
MEAN PRICES BY COMPETITIVE SITUATION

	Competitive Environment	Non- Competitive
Dairy.....	2.65	2.64
Beef.....	3.70	3.67
Pork and Others.....	3.13	3.12
Poultry and Fish.....	1.28	1.29
Canned Fish.....	.72	.70
Margarine.....	.40	.40
Cereals and Grain.....	1.24	1.23
Fresh Fruits.....	.65	.65
Fresh Vegetables.....	1.60	1.58
Raisins.....	.43	.45
Modified Control.....	5.24	5.23

# of commodity groups with highest price in:

Competitive environment—7

Non-Competitive environment—2

Clearly there are no significant differences. There may be an extremely slight trend in the unexpected direction but it is much too slight to be significant.

#### Limitations

Because of the nature of this study, the data must be interpreted with some caution. The major limitation was, of course, that the survey was limited to only one week and in some sense it was not a typical week since the July 1st holiday started on Saturday.

Several other factors must also be considered. The data used to delineate income areas was based on 1961 census data. A dynamic metropolitan area such as Vancouver adds many new areas in a decade. The effect of these could not be completely allowed for. The division by census tracts was completely arbitrary and could not consider such important factors as ease of access to major traffic arteries which can greatly expand a supermarket's market area. This factor alone, may have had a considerable influence on the attempt to measure competitive influences.

The measure of store size, and by implication store volume, by the number of check-out counters was only a very crude indicator.

The statistical tests used in analysis could conceivably be criticized because because weighted averages were not used for the commodity groups. However, the analysis

Une inspection et des statistiques indiquent que les prix des magasins situés sur une rue secondaire sont plus bas de façon significative (niveau .01) que ceux des magasins situés sur une rue commerciale, dans un centre d'achat ou dans un complexe du genre promenade. Il n'y a pas de différence significative entre les prix des magasins de rue commerciale et ceux situés dans une promenade ou dans un centre d'achat.

Nous avons essayé de mesurer le facteur compétition en comparant les prix moyens de magasins situés dans les quartiers comprenant trois établissements ou plus de ceux que nous avons inclus dans notre enquête, tels que Woodward's et Discount, avec les prix prélevés dans les quartiers n'ayant qu'un seul supermarché. Les résultats apparaissent au Tableau VI.

TABLEAU VI  
PRIX MOYENS SELON LE FACTEUR COMPÉTITION

	Milieu compétitif	Milieu non compétitif
Produits laitiers.....	2.65	2.64
Bœuf.....	3.70	3.67
Porc et autres.....	3.13	3.12
Volaille et poisson.....	1.28	1.29
Poisson en conserve.....	.72	.70
Margarine.....	.40	.40
Céréales et grains.....	1.24	1.23
Fruits frais.....	.65	.65
Légumes frais.....	1.60	1.58
Raisins.....	.43	.45
Contrôle modifié.....	5.24	5.23

# de groupe de produits aux prix les plus élevés en:

Milieu compétitif—7

Milieu non compétitif—2

De toute évidence, il n'y a pas de différence significative. Il peut y avoir une tendance extrêmement faible dans la direction inattendue mais elle est beaucoup trop faible pour être significative.

#### Limitations

Étant donné la nature de cette enquête, les résultats doivent être interprétés avec prudence. La limitation principale est, il va sans dire, que l'enquête s'est poursuivie pendant une période d'une semaine seulement; de plus, cette semaine n'a pas été typique en quelque sorte puisque le congé du 1<sup>er</sup> juillet commençait le samedi.

On doit également considérer plusieurs autres facteurs. Les données utilisées pour délimiter les régions selon les revenus étaient basées sur le recensement de 1961. Or, plusieurs nouvelles régions viennent s'ajouter à un centre urbain dynamique comme Vancouver, au cours d'une décennie. Nous n'avons pu tenir un compte rigoureux de l'effet que peuvent avoir ces nouvelles régions. La division selon les régions établies par le recensement a été complètement arbitraire n'a pu tenir compte de facteurs importants tels que l'accès aux principales artères de circulation, ce qui peut accroître grandement la zone de vente d'un supermarché. A lui seul, ce facteur peut avoir eu une influence considérable sur notre étude des facteurs de compétition.

Le nombre de caisses à la sortie, considéré comme instrument de mesure de la grandeur des magasins et, par



that was performed, and simple observation had made it clear that more rigorous analysis was not necessary.

## Conclusions

Bearing in mind the limitations just discussed, the survey indicated that the allegations made by the Simon Fraser students concerning price discrepancies by income area and by time of week were not true for the week of June 26th to 30th in Greater Vancouver. This survey did not show any significant discrepancies. There was some very slight indication that prices were higher in high income areas. Several possible reasons could exist, for the conflict in the findings of the two studies. The practice may indeed have existed in February; but it may have been changed as a consequence of the considerable publicity given this issue in Vancouver. Aside from that possibility, the Simon Fraser study had a number of weaknesses. Specifically, no objective measure of level of income by area appears to have been used in their study. Also they appear to have surveyed only a very small number of stores, albeit over a period of four weeks.

It should be noted at this point that the allegations made in the Simon Fraser study had been previously supported by an American study of Washington and San Francisco metropolitan regions. It was also given some support by a study of the Edmonton region. A study conducted in 1967 by agricultural economists at the University of Alberta in the Edmonton area indicated that there were price discrepancies between branches of the same chain of stores; and that these discrepancies resulted in residents in areas with a lower socio-economic delineation paying higher prices. The socio-economic measure was based on age, education, occupation, income and dwelling unit factors. A subsequent study in 1968 noted a geographical discrepancy in prices in Edmonton, but it seemed to suggest that the primary reason for the discrepancy was the competitive influence of new discount stores.

The attempts made by this study to establish possible causal factors for any price difference that did exist were not notably successful. Part of the reason for this, was obviously that the price differences obtained were very small. The only variable that did seem to have a statistically significant impact on the price structure was type of store. Supermarkets located in shopping centres or malls charged significantly higher prices than isolated stores that were off-street with large parking areas. On-street store prices were very close to those in shopping complexes. One possible reason for this finding may have been that land prices may be higher and subsequently lease or rent prices higher for stores in shopping complexes; and perhaps for those on-street stores as well, since most of these are located in dense commercial districts.

The number of competitive stores in the area (as defined by census tracts), did not appear to have a significant influence on prices, nor did the size of store.

implication, de leur volume, n'a été qu'un indicateur grossier.

Les tests statistiques utilisés à l'analyse pourraient possiblement être critiqués puisque nous n'avons pas eu recours aux moyennes pondérées pour les groupes de produits. Cependant, l'analyse effectuée et la simple observation nous ont démontré clairement qu'une étude plus rigoureuse n'était pas nécessaire.

## Conclusions

Sous réserve des limitations établies plus haut, l'enquête a indiqué que les allégations faites par les étudiants de Simon Fraser au sujet des écarts de prix en fonction des régions délimitées par les revenus de ses résidents et selon les jours de la semaine ne se sont pas révélées véridiques en ce qui a trait à la semaine du 26 au 30 juin, dans la région métropolitaine de Vancouver. La présente enquête n'a pas révélé d'écarts significatifs. Nous avons trouvé une très faible indication que les prix étaient plus hauts dans les régions à revenus élevés. Il peut y avoir plusieurs raisons qui expliqueraient la non-concordance des résultats des deux études. La pratique peut avoir eu cours en février, mais elle peut avoir été discontinuée à la suite de la publicité considérable qui a entouré cette question à Vancouver. A part cette possibilité, l'enquête Simon Fraser comporte un certain nombre de faiblesses. De façon spécifique, il semble que ses auteurs n'ont utilisé aucune mesure objective pour déterminer le niveau des revenus des régions. De plus, ils semblent s'être limités dans leur enquête à un nombre très restreint de magasins, bien que l'enquête ait porté sur une période de quatre semaines.

Il faudrait noter à ce stade-ci que les allégations contenues dans l'étude Simon Fraser avaient déjà été établies à l'occasion d'une enquête faite dans les régions métropolitaines de Washington et de San Francisco. Ces allégations ont reçu une certaine confirmation aussi lors d'une enquête menée dans la région d'Edmonton. Une étude entreprise en 1967, dans la région d'Edmonton, par un groupe d'économistes spécialisés dans le domaine de l'agriculture de l'Université de l'Alberta, indiquait qu'il y avait des écarts entre les différents établissements d'une même société mais que ces écarts étaient tels que les résidents de régions socio-économiques plus faibles payaient les prix les plus élevés. Le niveau socio-économique avait été déterminé en fonction des facteurs âge, éducation, occupation, revenu et unités d'habitation. Une étude ultérieure, en 1968, indiquait des écarts géographiques dans les prix à Edmonton mais semblait souligner que ces écarts étaient dus en premier lieu à l'influence compétitive des nouveaux magasins à rabais.

Les tentatives faites par les auteurs de la présente étude en vue d'établir certains facteurs causatifs possibles de ces différences dans les prix n'ont pas été couronnées de succès. Ceci s'explique en partie par les différences très minimes enregistrées entre les prix, il va sans dire. La seule variable qui semble avoir eu un effet statistique significatif sur la structure des prix a été le genre de magasin. Les supermarchés situés dans les centres d'achat ou sur une promenade commerciale chargeaient des prix substantiellement plus élevés que les magasins isolés sur des rues secondaires et ayant de grands terrains de stationnement. Les prix affichés par les magasins situés sur des rues commerciales étaient très voisins de ceux des magasins dans les centres d'achat. On pourrait possible-

Possible explanations for the lack of variation were discussed in the limitations.

To conclude, this survey did not support allegations of serious price discrepancies in retail food pricing within the Vancouver metropolitan region. Analysis in greater depth or over a longer time period might conceivably produce different results; but on the basis of this data, there does not seem to be any real reason to believe that serious differences would become evident.

ment expliquer cette conclusion par le prix des terrains qui est peut-être plus élevé et conséquemment les tarifs de loyer ou de bail qui seraient plus substantiels dans les centres d'achat de même que pour les magasins de rues commerciales puisque la plupart d'entre eux sont situés dans des quartiers à grande densité commerciale.

Le nombre de magasins compétitifs dans une région (telle que définie dans le recensement) n'a pas semblé avoir d'influence significative sur les prix, pas plus que la grandeur du magasin. Les explications possibles de cette absence de variation ont été développées dans les limitations.

En conclusion, la présente enquête n'a pas corroboré les allégations d'écarts sérieux des prix dans la vente au détail des aliments dans la région métropolitaine de Vancouver. Une analyse plus détaillée et portant sur une période de temps plus longue pourrait possiblement aboutir à des résultats différents; mais à la lumière des présentes données, il ne semble pas y avoir de raison fondée de croire qu'on découvrirait de sérieuses différences dans les prix.

## APPENDIX

Listing of Census Tracts (1961) used and  
Average Family Income for each Tract

	Tract	Av. Family Income
Low Income.....	( 50	3,024
	( 7	4,034
	( 23	4,378
	(181	4,881
	(121	4,904
	( 3	4,977
	( 95	4,983
	( 25	5,048
Med. Income.....	(144	5,080
	( 47	5,082
	(221	5,139
	( 45	5,389
	(160	5,538
	(140	5,633
	2 I.G.A.	
	57 Median	5,621
High Income.....	224	5,657
	102	5,757
	(102	5,830
	(152	5,863
	( 35	6,342
	(150	6,347
	(132	6,869
	( 44	9,361

## RETAIL GROCERY PRICES

Code No.	Commodity (state brand or grade)	Unit of sale	Retail Price
DAIRY PRODUCTS AND EGGS			
004	Milk, disposable container plastic carton		
012	Ice Cream—Vanilla 10-12% Fat Content	1 pint	
013	Butter—Creamery Butter First Grade	1 lb.	

## ANNEXE

Liste des régions du recensement (1961) utilisées et  
moyenne du revenu par famille pour chaque région

	Région	Revenu moyen par famille
Revenu modeste.....	( 50	3,024
	( 7	4,034
	( 23	4,378
	(181	4,881
	(121	4,904
	( 3	4,977
	( 95	4,983
	( 25	5,048
Revenu moyen.....	(144	5,080
	( 47	5,082
	(221	5,139
	( 45	5,389
	(160	5,538
	(140	5,633
	2 I.G.A.	
	57 Médiane	5,621
Revenu élevé.....	224	5,657
	102	5,757
	(102	5,830
	(152	5,863
	( 35	6,342
	(150	6,347
	(132	6,869
	( 44	9,361

## PRIX AU DÉTAIL DES ÉPICERIES

Numéro de code	Produits (Indiquer marque ou qualité)	Unité de vente	Prix de détail
PRODUITS LAITIERS ET ŒUFS			
004	Lait, contenant jetable plastique, carton		
012	Crème glacée—Vanille teneur en gras 10-12%	1 pinte	
013	Beurre—Beurre de fabrique Première catégorie	1 livre	



Code No.	Commodity (state brand or grade)	Unit of sale	Retail Price	Numéro de code	Produits (Indiquer marque ou qualité)	Unité de vente	Prix de détail
015	Cheese, process—KRAFT Plain Square Slices	$\frac{1}{2}$ lb. pkg.		015	Fromage, fondu—Kraft Simples tranches carrées	paquet $\frac{1}{2}$ livre	
025	Eggs, large GRADE "A"	1 doz.		025	Oeufs, gros, qualité "A"	1 douzaine	
	BEEF				BŒUF		
030	Sirloin Steak—Red Brand Bone-in or Partially Boned	1 lb.		030	Faux-filet—Marque rouge Avec os ou partiellement désossé	1 livre	
034	Blade roast—Red Brand Blade-out	1 lb.		034	Rôti dans l'épaule— Marque rouge, désossé	1 livre	
038	Hamburger 16—30% Fat Content	1 lb.		038	Boeuf haché Contenu en gras 16—30%	1 livre	
	PORK				PORC		
050	Pork Chops Center Cut	lb.		050	Côtelettes de porc Coupe du centre	livre	
054	Bacon, side First Line Brand	lb.		054	Bacon, côté Première qualité	livre	
	OTHER MEATS				AUTRES VIANDES		
078	Wieners—Ground Skinless First Grade	lb.		078	Saucissons—hachés, sans peau Première qualité	1 livre	
	POULTRY				VOLAILLE		
098	Chicken (2-4 lb.) Grade "A" Whole Fryer	lb.		098	Poulet (2 à 4 livres) Qualité "A", entier, à frire	1 livre	
	FISH				POISSON		
100	Cod fillets fresh	lb.		100	Fillets frais de morue	1 livre	
	CANNED FISH				POISSON EN CONSERVE		
117	Salmon, Sockeye 1st Gr. "Canada" B.C. Sockeye Salmon	$7\frac{1}{2}$ oz. tin		117	Saumon Sockeye 1ère qualité "Canada" Saumon Sockeye de C.-B.	boite de $7\frac{1}{2}$ onces	
	FATS AND OILS				GRAISSES ET HUILES		
140	Margarine, coloured—Carton, Fish or Veg. Oils, not corn	lb.		140	Margarine, colorée—Carton Huiles de poisson ou végétales, mais non compris	1 livre	
	CEREALS AND GRAIN				CÉRÉALES ET GRAINS		
150	Flour White—All purpose	5 or 7 lb. bag		150	Farine blanche—tout usage	sac de 5 ou 7 livres	
151	Corn flakes	12 oz. pkg.		151	Flocons de maïs	paquet de 12 onces	
152	Macaroni—Dry Tubular	16 oz. pkg.		152	Macaroni—sec, tubulaire	paquet de 16 onces	
153	Cake mix	weight		153	Mélange à gâteau	poids	
	BAKERY PRODUCTS				PRODUITS BOULANGÉS		
160	Bread Vitamin Enriched White Sliced and Wrapped; Std. Loaf	oz. loaf		160	Pain enrichi de vitamines, blanc, tranché et enveloppé; miche régulière	miche en onces	
161	Cookies, plain—See attachment 4A	weight		161	Biscuits, simples— Voir Annexe 4A	poids	
	SUGAR AND SWEETS				SUCRE ET PRODUITS CONNEXES		
170	Sugar White Granulated Cane or Beet	5 lb. bag		170	Sucre blanc granulé de canne ou de betterave	sac de 5 livres	
173	Honey White Creamed or Liquid; Grade No. 1 Pasteurized	2 lb. cont.		173	Miel blanc, en crème ou liquide; Qualité n° 1 pasteurisé	contenant de 2 livres	

Code No.	Commodity (state brand or grade)	Unit of sale	Retail Price	Numéro de code	Produits (Indiquer marque ou qualité)	Unité de vente	Prix de détail
FRESH FRUITS				FRUITS FRAIS			
180	Oranges—See Attachment 5A	size doz.		180	Oranges—Voir Annexe 5A	grosneur douzaine	
182	Bananas—Attachment 5A	lb.		182	Bananes—Annexe 5A	livre	
183	Apples—Attachment 5B	variety		183	Pommes—Annexe 5B	variété	
FRESH VEGETABLES				LÉGUMES FRAIS			
190	Potatoes Table Potatoes, White No. 1 Grade Canadian	10 lb. bag		190	Pommes de terre, blanches, qualité n° 1, canadiennes	sac de 10 livres	
192	Carrots (cello, Pkg.) Good Quality	lb.		192	Carottes (emballage de cellophane), bonne qualité	livre	
198	Lettuce, Fresh Head Lettuce, Green, show weight	weight		198	Laitue fraîche, tête, verte, indiquer poids	poids	
FROZEN FRUIT AND VEGETABLES				FRUITS ET LÉGUMES CONGELÉS			
210	Strawberries	15 oz. pkg.		210	Fraises	paquet de 15 onces	
211	Orange juice Frozen Concentrate 1.3 ratio Juice to Water Grade 'A' or Fancy	6-6½ oz. tin		211	Jus d'orange concentré, ratio ½ jus/eau, qualité «A» ou de Fantaisie	boîte de 6-6½ onces	
212	Peas, green Frozen Fancy Grade	12 oz. pkg.		212	Pois, verts, congelés, qualité de Fantaisie	paquet de 12 onces	
CANNED FRUIT AND JUICES				FRUITS ET JUS EN CONSERVE			
222	Tomato juice May be Vitaminized	48 oz. tin		222	Jus de tomate peut être vitaminé	bte de 48 onces	
225	Peaches Yellow Dessert Halves—Choice Gr.	14 fl. oz. tin		225	Pêches jaunes de dessert, moitiés, qualité de Choix	bte de 14 onces liquides	
DRIED FRUIT				FRUITS SÈCHES			
227	Raisins, California Seedless, Dark	15 oz. pkg.		227	Raisins, Californie, sans noyau; foncés	paquet de 15 onces	
CANNED VEGETABLES AND SOUP				SOUPES ET LÉGUMES EN CONSERVE			
230	Tomatoes	28 oz. tin		230	Tomates	bte de 28 onces	
231	Peas Sweet or sugar peas Ungraded as to size—choice quality	14 fl. oz. tin		231	Pois sucrés, grosseurs mélangées	bte de 14 onces liquides	
232	Corn Cream Style, Golden Choice	14 fl. oz. tin		232	Blé d'Inde en crème, de Choix «Golden»	bte de 14 onces liquides	
234	Infant's Food Strained Veg. Glass Jar or Can	4½ oz. cont.		234	Aliments pour bébés, légumes en purée. Bocal ou boîte	contenant de 4½ onces	
235	Beans, baked Cooked with Pork & Tomato Sauce	14 oz. tin		235	Fèves, cuites avec porc et sauce aux tomates	bte de 14 onces	
237	Soup, vegetable—Campbells	10 fl. oz. tin		237	Soupe, aux légumes, Campbells	bte de 10 onces fluides	
BEVERAGES				BOISSONS			
250	Tea bags—Orange Pekoe	60 bag pkg.		250	Sacs de thé—Orange Pekoe	paquet de 60 sacs	
251	Coffee Reg. or all-purpose Ground Coffee	lb. pkg.		251	Café régulier ou tout usage, café moulu	paquet d'une livre	
252	Coffee, instant Dried Coffee	6 oz. jar		252	Café, instantané, séché	bocal de 6 onces	
253	Soft Drinks—Coca Cola	10 oz. in bott. carton of 6		253	Boissons gazeuses— Coca Cola	bouteille de 10 onces carton de 6	
MISCELLANEOUS				DIVERS			
261	Peanut butter from Roasted Peanuts	16 oz. bott.		261	Beurre d'arachides fait à partir d'arachides torréfiées	bouteille de 16 onces	
263	Jelly powder Flavored Gelatin Dessert Powder	3 oz. pkg.		263	Poudre de gélatine, à saveur, à dessert	paquet de 3 onces	



## CONTROL

Commodity	Unit of Sale	Retail Price
Peas (Store Brand).....	15 oz.	
Soup (Pkg.) (Liptons).....	/Pkg.	
Sp. Onions (Yellow-skinned).....	3 lb.	
Melons.....		
Peaches (Med. GR No. 1).....	lb.	
Bread (100% Whole Wheat).....	16 oz. loaf	
Rump Roast (Red Brand).....	lb.	
Chicken Breasts.....	lb.	
Loin Lamb Chops (Canadian).....	lb.	
Skim Milk.....	qt.	
Yogurt.....	16 oz.	

## CONTRÔLE

Produits	Unité de vente	Prix de détail
Pois (marque du magasin).....	15 onces	
Soupes (paquet) (Liptons).....	/paquet	
Oignons espagnols (jaunes—pelés).....	3 livres	
Melons.....		
Pêches (moyennes—qual. n° 1).....	livres	
Pain (100% grains entiers).....	miche de onces 16	
Romsteck (Marque rouge).....	livre	
Poitrines de poulet.....	livre	
Côtelettes de filet d'agneau (canadien).....	livre	
Lait écrémé.....	pinte	
Yogourt.....	16 onces	

## BRAND NAMES

## STORES

Item	Safeway	I.G.A.	Woodwards	Super Valu	Discount
Milk Homo.....	Lucerne	Dairyland	Dairyland	—	—
Cream.....	Lucerne	I.G.A. Royal Gold	Dairyland	Foremost	
Butter.....	Fraser Valley	Fraser Valley	Fraser Valley	Fraser Valley	
Sirloin Steak.....	(not top) sirloin	—	—	—	
Blade Roast.....	—	—	—	—	
Hamburger.....	Reg. Quality Ground Beef	Ground Beef	Ground Beef Reg.	Reg. Quality Ground Beef	
Pork Chops.....	Center cut	Boneless	Or Pork Loin	Or Pork Loin	
Bacon.....	Swift's Premium	Swift's Premium	Devon	Wiltshire	
Winners.....	Swift's Premium	I.G.A. Tablerite	Swift's Premium	Swift's Premium	
Chicken.....	Manor House	—	Topper	Wiltshire	—
Fish Cod.....	—	I.G.A.	—	—	—
Fish Salmon.....	Clover Leaf	Clover Leaf	Gold Seal	Clover Leaf	
Margarine.....	Parkay 1 lb.	Parkay 1 lb.	Parkay 1 lb.	Parkay 1 lb.	
Tomatoes.....	Town House	I.G.A.	Woodward's	Nabob	
Tea bags.....	Salada 60	Salada 60	Salada 60	Salada 60	
Coffee.....	Nabob 1 lb.	Nabob 1 lb.	Nabob 1 lb.	Nabob 1 lb.	
Instant Coffee.....	Airway	I.G.A. Royal Guest	Nabob West	Super Valu 6 oz.	
Soft drinks.....	Coke 26 fl. oz.	Coke 26 fl. oz.	Coke 26 fl. oz.	Coke 26 fl. oz.	Coke
Peanut Butter.....	Empress 16 oz.	I.G.A. 16 oz.	McCalls 16 oz.	Super Valu 16 oz.	
Jelly Powder.....	Jello 3 oz. Strawberry	Jello 3 oz. Strawberry	Jello 3 oz. Strawberry	Jello 3 oz. Strawberry	
100% Whole Wh. Cereal.....	Skylark 16 oz.	I.G.A. 16 oz.	Woodward's 16 oz.	Mother Hubbard 16 oz.	
Bread.....	Oven Joy 16 oz.	Sunbeam 15 oz.	Woodward's Home Style White 16 oz.	Oven Fresh 16 oz.	
Peas (Store Brand).....	Taste Tells 14 oz.	I.G.A. 14 oz. Choice	Woodward's Choice 14 oz.	Nabob 14 oz.	
Peaches.....	California	California	California	California	
Skim Milk.....	Qt. Carton Lucerne	Qt. Carton Dairyland	Qt. Carton Dairyland	Qt. Carton Foremost	
Flour.....	Robin Hood 5 lb.	Robin Hood 5 lb.	Robin Hood 5 lb.	Robin Hood 5 lb.	
Corn Flakes.....	Kellogs 12 oz.	Kellogs 12 oz.	Kellogs 12 oz.	Kellogs 12 oz.	
Macaroni.....	Catelli 16 oz.	Catelli 16 oz.	Catelli 16 oz.	Catelli 16 oz.	
Cookies.....	Honey Maid Graham Wafers 13½ oz.	Honey Maid Graham Wafer 13½ oz.	Honey Maid Graham Wafers 13½ oz.	Honey Maid Graham Wafers 13½ oz.	
Sugar.....	B.C. Sugar 5 lb.	B.C. Sugar 5 lb.	B.C. Sugar 5 lb.	B.C. Sugar 5 lb.	—
Honey.....	Empress 2 lb. Creamed	Bee Cee 2 lb. Creamed	Bee Cee 2 lb. Creamed	Nabob 2 lb. Creamed	



MARQUES DE COMMERCE  
MAGASINS

Produits	Safeway	I.G.A.	Woodwards	Super Valu	Discount
Lait Homo.....	Lucerne	Dairyland	Dairyland	—	—
Crème.....	Lucerne	I.G.A. Royal Gold	Dairyland	Foremost	
Beurre.....	Fraser Valley	Fraser Valley	Fraser Valley	Fraser Valley	
Steaks de faux-filet.....	(pas le meilleur) faux-filet	—	—	—	
Rôti de palettes.....	—	—	—	—	
Bœuf haché.....	Qual. rég. Bœuf haché	Bœuf haché	Bœuf haché régulier	Qual. rég. Bœuf haché	
Côtelettes de porc.....	Coupe du centre	Désossées	Ou filet de porc	Ou filet de porc	
Bacon.....	Swift's Premium	Swift's Premium	Davon	Wiltshire	
Saucisse.....	Swift's Premium	I.G.A. Tablerite	Swift's Premium	Swift's Premium	
Poulet.....	Manor House	—	Topper	Wiltshire	—
Morue.....	—	I.G.A.	—	—	—
Saumon.....	Clover Leaf	Clover Leaf	Gold Seal	Clover Leaf	
Margarine.....	Parkay 1 livre	Parkay 1 livre	Parkay 1 livre	Parkay 1 livre	
Tomates.....	Town House	I.G.A.	Woodward's	Nabob	
Sacs de thé.....	Salada 60	Salada 60	Salada 60	Salada 60	
Café.....	Nabob 1 livre	Nabob 1 livre	Nabob 1 livre	Nabob 1 livre	
Café instantané.....	Airway	I.G.A. Royal Guest	Nabob West	Super Valu 6 onces	
Boissons gazeuses.....	Coke 26 onces fluides	Coke 26 onces fluides	Coke 26 onces fluides	Coke 26 onces fluides	Coke
Beurre d'arachide.....	Empress 16 onces	I.G.A. 16 onces	McCalls 16 onces	Super Valu 16 onces	
Poudre de gélatine.....	Jello 3 onces Fraises	Jello 3 onces Fraises	Jello 3 onces Fraises	Jello 3 onces Fraises	
Pain 100% blé entier.....	Skylark 16 onces	I.G.A. 16 onces	Woodward's 16 onces	Mother Hubbard 16 onces	
Pain.....	Oven Joy 16 onces	Sunbeam 15 onces	Woodward's Home Style blanc 16 onces	Oven fresh 16 onces	
Pois.....	Taste Tells 14 onces	I.G.A. 14 onces de Choix	Woodward's 14 onces de Choix	Nabob 14 onces	
Pêches.....	Californie	Californie	Californie	Californie	
Lait écrémé.....	Pinte en carton Lucerne	Pinte en carton Dairyland	Pinte en carton Dairyland	Pinte en carton Foremost	
Farine.....	Robin Hood 5 livres	Robin Hood 5 livres	Robin Hood 5 livres	Robin Hood 5 livres	
Flocons de maïs.....	Kellogs 12 onces	Kellogs 12 onces	Kellogs 12 onces	Kellogs 12 onces	
Macaroni.....	Catelli 16 onces	Catelli 16 onces	Catelli 16 onces	Catelli 16 onces	
Gaufrettes.....	Gaufrettes Honey Maid Graham 13½ onces	Gaufrettes Honey Maid Graham 13½ onces	Gaufrettes Honey Maid Graham 13½ onces	Gaufrettes Honey Maid Graham 13½ onces	

## STORES

Item	Safeway	I.G.A.	Woodwards	Super Valu	Discount
Oranges.....	5A	5A	5A	5A	5A
Bananas.....	5A	5A	5A	5A	5A
Apples.....	5B	5B	5B	5B	5B
Potatoes.....	California 10 lb.	California 10 lb. bag	California No. 1 Gr. 5 lb. bag	California 10 lb.	
Carrots.....	Not Cello Bag	Cello Bag	Woodwards Cello	Cello Bag	
Lettuce.....	B.C. Head No. 2	Head	Cloverdale	B.C. Home Grown	—
Froz. Orange Juice.....	Bel Air	Minute Maid	Minute Maid	Minute Maid	
Froz. Strawberries.....	Delnor 15 oz.	York 15 oz.	Woodward's Frozen 15 oz.	Delnor 15 oz.	
Can Tomato juice.....	Town House	Libby's	Libby's	Nabob	
Can Peaches.....	Town House 'Fancy'	I.G.A. 'Fancy'	Royal City 'Fancy'	Nabob 'Fancy'	
Raisins.....	Town House California 1 lb.	Sugaripe 1 lb.	Woodward's Cal. 1 lb.	Golden Harvest 1 lb.	
Froz. Peas.....	Delnor 12 oz.	Delnor Green Peas 12 oz.	Delnor Green Peas 12 oz.	Delnor Green Peas 12 oz.	
Can Corn.....	Taste Tells	I.G.A.	Royal City	Nabob	
Can Infants food.....	Heinz	Heinz	Heinz	Heinz	
Can Beans.....	Taste Tells	Libby's	Libby's	Nabob	
Can Soup.....	Campbells	Campbells	Campbells	Campbells	
Can Tomatoes.....	Town House	I.G.A.	Woodward's	Nabob	



## MAGASINS

Produits	Safeway	I.G.A.	Woodwards	Super Valu	Discount
Sucre.....	Sucre de C.-B. 5 livres	Sucre de C.-B. 5 livres	Sucre de C.-B. 5 livres	Sucre de C.-B. 5 livres	
Miel.....	Empress 2 livres en crème	Bee Cee 2 livres en crème	Bee Cee 2 livres en crème	Nabob 2 livres en crème	
Oranges.....	5A	5A	5A	5A	5A
Bananes.....	5A	5A	5A	5A	5A
Pommes.....	5B	5B	5B	5B	5B
Patates.....	Californie 10 livres	Californie sac de 10 livres	Californie Catégorie n° 1, sac de 5 livres	Californie 10 livres	
Carottes.....	Sans sac de cellophane	Sac de cellophane	Woodwards cellophane	Sac de cellophane	
Laitue.....	Tête de C.-B. n° 2	Tête	Cloverdale	C.-B. Home Grown	—
Jus d'orange congelé.....	Bel Air	Minute Maid	Minute Maid	Minute Maid	
Fraises congelées.....	Delnor 15 onces	York 15 onces	Woodward's Frozen 15 onces	Delnor 15 onces	
Jus de tomate en boîte.....	Town House	Libby's	Libby's	Nabob	
Pêches en boîte.....	Town House 'de fantaisie'	I.G.A. 'de fantaisie'	Royal City 'de fantaisie'	Nabob 'de fantaisie'	
Raisins.....	Town House Californie 1 livre	Sugaripe 1 livre	Woodward's Californie 1 livre	Golden Harvest 1 livre	
Pois congelés.....	Delnor 12 onces	Delnor Pois verts 12 onces	Delnor Pois verts 12 onces	Delnor Pois verts 12 onces	
Blé d'Inde en conserve.....	Taste Tells	I.G.A.	Royal City	Nabob	
Aliments pour bébés en conserve.....	Heinz	Heinz	Heinz	Heinz	
Fèves en boîte en conserve.....	Taste Tells	Libby's	Libby's	Nabob	
Soupes en boîte.....	Campbells	Campbells	Campbells	Campbells	
Tomates en boîte.....	Town House	I.G.A.	Woodward's	Nabob	

## APPENDIX 6

## APPENDICE 6

Annual Report of the Director of Investigation  
and Research for the Year ended March 31,  
1963, page 45.

Rapport annuel du Directeur des enquêtes et recherches  
pour l'exercice clos le 31 mars 1963

## 2. Discontinued inquiry

## 2. Enquête discontinued

## Concentration in the Food Retailing Industry in Canada

Concentration dans l'industrie de détail des produits  
alimentaires au Canada

In September 1959 the former Director of Investigation and Research commenced an inquiry into the food retailing industry under section 42 of the Act. A number of developments pointed to the possibility that this trade might have become concentrated in the hands of a few firms to a critical degree, contrary to the public interest. Evidence of such a possibility could be observed in the proliferation of suburban shopping centres with huge supermarkets, abandonment by chains of smaller outlets in the older-settled parts of the cities and their replacement by supermarkets, the disappearance of old-established independent grocers, the banding together of other independents into voluntary chains and finally a number of instances where large chains acquired smaller chains.

En septembre 1959, l'ancien directeur des enquêtes et recherches a institué une enquête dans l'industrie de détail des produits alimentaires en vertu de l'article 42 de la Loi. Plusieurs éléments de preuve indiquaient que ce commerce aurait pu être concentré entre les mains de quelques compagnies jusqu'à un point critique et contrairement à l'intérêt du public. On pouvait prévoir cette éventualité en constatant la prolifération des centres d'achat suburbains avec immenses supermarchés, l'abandon par les chaînes de magasins d'établissements moins considérables dans les régions plus anciennes des villes et leur remplacement par les supermarchés, la disparition d'épicerie indépendantes depuis longtemps établies, la fusion d'autres épicerie indépendantes en chaînes et finalement l'acquisition d'un nombre de chaînes de magasins peu importantes par des chaînes de magasins de grande envergure.

The conduct of this study under the supervision of the Director was assigned to an economist who before joining the Director's staff had been a member of the faculty of a Canadian university. Questionnaires were sent out to all retailers operating two or more grocery and combination stores. Such a firm was defined for the purpose of this study as a chain store, in contrast with the definition used by the Dominion Bureau of Statistics, which requires four or more retail stores to constitute a chain. Food wholesalers were also asked a series of questions. The endeavour was to secure information, relating to 1951 and 1958, which would permit measurement of the extent to which the industry was concentrated in the hands of a few firms, to see the trend of such concentration in the recent past, and to permit some judgments as to the relative efficiency and profitability of large-scale retailing compared with small-scale. Various time-consuming difficulties were encountered in securing and tabulating the necessary data and a good deal of information which would have been required to carry out the task was, in the end, not available. After two years' work, the officer who had been in charge of this study left the Branch to resume his academic career. At this time, the material was in an advanced stage of preparation but had not been analyzed. Another academic economist was then engaged on a part-time basis to complete the work, which he did by the fall of 1962.

Cette étude, sous la surveillance du directeur, a été confiée à un économiste qui, avant de faire partie du personnel du directeur, était membre du personnel enseignant d'une université canadienne. Des questionnaires ont été adressés à tous les marchands détaillants exploitant deux ou plus de deux épicerie ou combinées. Pour les fins de la présente étude, ce genre d'établissement a été défini comme chaîne de magasins, contrairement à la définition qu'emploie le Bureau fédéral de la Statistique, selon laquelle une chaîne de magasins doit comprendre au moins quatre magasins de détail. On a également posé une série de questions aux grossistes en denrées alimentaires afin d'obtenir des renseignements concernant les années 1951 et 1958, ce qui permettrait d'estimer dans quelle mesure l'industrie était concentrée entre les mains de quelques compagnies, de constater la tendance de cette concentration au cours des années passées et de permettre d'estimer l'efficacité et l'avantage d'opérations au détail effectuées sur une vaste échelle en comparaison avec les opérations moins importantes. Il nous a fallu beaucoup de temps et d'efforts pour obtenir et compiler les données nécessaires et beaucoup de renseignements qu'exigeait l'exécution de cette tâche n'ont pu être obtenus. Après deux années de travail, le fonctionnaire préposé à ce travail a quitté la Direction afin de continuer sa carrière académique. A ce moment, la préparation de la documentation était assez avancée, mais nous n'avons pu encore l'analyser. Un autre économiste a alors été employé à temps partiel afin de terminer ce travail, ce qu'il a fait au cours de l'automne de 1962.

The study dealt with concentration in the food retailing industry in the nation as a whole, in the several economic regions of Canada and in the metropolitan areas. The degree of concentration measured at any of these levels was considerably below that in many other industries, concentration ratios in Canadian, British and United States industries having been used for comparison. At the national level, all of the chains combined accounted

Cette étude traitait de la concentration, par tout le pays en général, de l'industrie de détail des denrées alimentaires dans les diverses régions économiques du Canada et dans les régions métropolitaines. Le degré de concentration dans ces secteurs était considérablement inférieur à celui de plusieurs autres industries selon une comparaison établie avec les industries canadiennes, britanniques et américaines. A l'échelon na-



for less than 50 per cent of the total retail sales of grocery and combination stores and the five largest firms in the business accounted for 36 per cent of such total retail sales. Looking at the data on a regional basis, it was found that in 1958 all the chain stores in the Atlantic Provinces accounted for 27 per cent of total sales, in the Central Provinces for 49 per cent, and in the Western Provinces for 54 per cent; the five largest chains were responsible for 21 per cent, 43 per cent and 38 per cent, respectively, in these regional "markets". In the metropolitan areas, it was not possible to say what proportion of total sales was accounted for by chain stores because statistics are not available for total sales of food on this basis. It was significant, however, that in most metropolitan areas one or other of the major chains over-shadowed all other companies in the size of their business. Even so, there were no situations in which the "dominant" firm was not subjected to competition from other chains of similar stature in the national and regional picture. Some evidence of accelerated growth by the larger chains as the period advanced and more recently observable developments suggest that there has probably been some further concentration but there is no reason to believe that it is of sufficient magnitude to cause immediate concern.

The information was not such as to permit informed judgment concerning relative efficiency and profitability because there proved to be a great deal of variation in the character of the financing and the nature of the operations of the companies concerned. A study of this aspect of the industry should require details of operations over a longer period of time; in view of the main conclusions, and having regard to other demands on the resources of the Branch, such extended study is not indicated at the present time.

In view of the fact that the basic conclusion of the study was that a critical degree of concentration did not exist in any market, there was no reason to submit material to the Restrictive Trade Practices Commission. The records of the Branch, therefore, show that the inquiry has been terminated. It is however the intention to keep the situation under review and to undertake such further research as future developments warrant. In the meantime the study affords knowledge of the existing situation against which further developments, by way of merger particularly, may be appraised.

As required by section 14 (2) of the Act, the discontinuance was reported to the Minister of Justice on March 15, 1963. Since no evidence had been brought before the Restrictive Trade Practices Commission the concurrence of the Commission in this discontinuance was not required.

tional, la totalité des chaînes de magasins a effectué moins de 50 pour cent de la totalité des ventes des épiceries au détail et des magasins combinés, et les cinq plus importantes compagnies de cette industrie ont effectué 36 p. 100 de la totalité de ces ventes au détail. En examinant les données selon les régions, on a constaté que toutes les chaînes de magasins dans les provinces de l'Atlantique ont effectué 27 p. 100 de la totalité des ventes, dans les provinces centrales 49 p. 100 et dans les provinces de l'Ouest 54 p. 100; les cinq chaînes les plus importantes ont enregistré des ventes de 21 p. 100, 43 p. 100 et 38 p. 100, respectivement, dans ces «marchés» régionaux. Dans les régions métropolitaines, il a été impossible de déterminer le pourcentage de la totalité des ventes des chaînes de magasins, parce qu'il n'existe aucune donnée de ce genre à l'égard des ventes de denrées alimentaires. Cependant, il importe de signaler que, dans la plupart des régions métropolitaines, l'une ou l'autre des chaînes les plus importantes avait un volume d'affaires plus important que toutes les autres compagnies. Mais, même alors, la compagnie «dominante» devait toujours subir la concurrence d'autres chaînes d'importance égale sur le marché national et régional. Une certaine expansion accélérée des chaînes plus importantes au cours de cette période et des développements plus récents permettent de supposer que la concentration s'est poursuivie, mais il ne semble pas que cette concentration soit assez importante pour que l'on s'en inquiète.

Ces renseignements n'étaient pas suffisants pour que l'on pût juger avec exactitude de l'efficacité et de la rentabilité relatives, parce qu'il a été démontré qu'il existait divers genres de financement et d'opérations chez les compagnies en question. Afin de bien étudier cet aspect de l'industrie, il faudrait connaître le détail des transactions pendant une assez longue période. Vu les conclusions principales et vu les autres travaux que doit accomplir la Direction, il semble qu'il soit impossible de faire cette étude à l'heure actuelle.

Vu que les conclusions fondamentales de l'étude indiquent qu'il n'existait aucune concentration critique dans aucun marché, il était inutile de soumettre la documentation à la Commission sur les pratiques restrictives du commerce. En conséquence, les dossiers de la Direction indiquent que l'enquête a été terminée. Nous avons l'intention, cependant, d'étudier de nouveau la situation et d'entreprendre toute recherche supplémentaire qui pourrait être justifiée à l'avenir. Dans l'intervalle, cette étude fournit des renseignements relatifs à la situation actuelle qui permettront d'apprécier les développements subséquents, surtout en ce qui concerne les fusions.

Comme l'exige l'article 14 (2) de la Loi, le ministre de la Justice a été informé de la discontinuation le 15 mars 1963. Vu qu'aucune preuve n'a été présentée à la Commission sur les pratiques restrictives du commerce, il n'a pas été nécessaire d'obtenir l'assentiment de cette Commission à l'égard de cette discontinuation.

## APPENDIX 7

Annual Report of the Director of Investigation  
and Research for the Year ended  
March 31, 1967, page 17

(2) *Concentration in Food Manufacturing and Distribution*

The Joint Committee in its Interim Report of December 20, 1966, stated that:

"The five great corporate food chains and the voluntary chains control more than 75 per cent of the grocery business in urban areas and their percentage is increasing."

Then in the progress report adopted on April 25, 1967, the Joint Committee reported as follows:

"Your Committee noted that the Director of Investigation and Research under the Combines Investigation Act reported the discontinuance of a study of concentration in the food retailing industry in Canada on March 15, 1963 (Report of the Director of Investigation and Research, Combines Investigation Act for the year ended March 31, 1963). Your Committee recommends that this study be resumed on a continuous basis and broadened to cover both food retailing and manufacturing in Canada with a particular view to examining concentration, market power and trade practices in the relations between retailers and suppliers."

In connection with this recommendation it would appear desirable to set out the manner in which it can be carried out within the framework of the existing organization and responsibility of the Combines Branch. Several important considerations bearing upon the recommendations are dealt with in some detail.

The most important of these considerations is the scope of the task suggested. The manufacturing and distribution of food products is by far the largest sector of Canada's economic activity. Manufacturing and processing are performed by more than 7,000 establishments, run by thousands of separate companies. They constitute, according to the classification of the Dominion Bureau of Statistics, twenty-five separate industries, including such diverse groupings as breweries and distilleries, meat packers, fish processors, confectionery manufacturers, flour mills and fruit and vegetable packers. Shipments of the manufacturers in 1966 exceeded six billion dollars. Grocery and combination stores in the same year sold more than four and one-half billion dollars' worth of commodities. A continuous study of these industries, in the depth necessary to permit conclusions about the various aspects referred to in the Committee's recommendation, would be a tremendous undertaking, beyond the capability of a staff of the size and character now available to the Director.

The Committee states that the five large corporate chains and the voluntary chains control more than 75 per

## APPENDICE 7

Rapport annuel du Directeur des enquêtes et recherches  
pour l'exercice clos le 31 mars, 1967.

2) *Concentration dans le domaine de la fabrication et la distribution des aliments*

Le Comité mixte dans son rapport provisoire du 20 décembre 1966 a déclaré ce qui suit:

«Les cinq grandes sociétés propriétaires de chaînes de magasins de produits alimentaires contrôlent plus que 75 p. 100 du commerce de l'épicerie dans les régions urbanisées et ce pourcentage continue de s'accroître.»

Ensuite, dans son rapport périodique sur l'état de la situation adopté le 25 avril 1967, le Comité mixte a déclaré ce qui suit:

«Le Comité a noté que le directeur des enquêtes et des recherches dont les fonctions découlent de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions a signalé qu'on avait abandonné l'étude sur la concentration de l'industrie alimentaire au Canada, le 15 mars 1963 (voir le rapport du directeur des enquêtes et de la recherche découlant de la Loi des enquêtes sur les coalitions, année terminée le 31 mars 1963). Le Comité recommande qu'on reprenne cette étude sur une base continue et qu'on en étende la portée afin d'y inclure la vente au détail et la fabrication des denrées alimentaires canadiennes et en visant surtout la question de la concentration, la puissance du marché et les pratiques commerciales à l'égard des rapports entre détaillants et fournisseurs.»

Il semble à propos, à l'égard de cette recommandation, de dire comment elle pourrait être mise à exécution dans le cadre de l'organisation et de la responsabilité actuelles de la Direction des enquêtes sur les coalitions. Plusieurs questions importantes ayant trait aux recommandations sont étudiées de façon assez détaillée.

La plus importante de ces questions est l'ampleur de la tâche proposée. La fabrication et la distribution de produits alimentaires constituent de loin le secteur le plus vaste de l'activité économique du Canada. La fabrication et le traitement sont effectués par plus de 7,000 établissements, exploités par des milliers de sociétés distinctes. Selon la classification du Bureau fédéral de la statistique, ils se composent de 25 industries distinctes, y compris des groupements divers comme les brasseries et les distilleries, les conserveries de viande, les établissements de traitement du poisson, les confiseries, les minoteries et les conserveries de fruits et légumes. Les expéditions des fabricants en 1966 se sont chiffrées par plus de 6 milliards de dollars. Les épicerie et les épicerie-boucheries ont vendu, durant la même année, plus de 4½ milliards de dollars de marchandises. Une étude permanente en profondeur de ces industries, de façon à permettre de tirer des conclusions au sujet des divers aspects auxquels fait allusion la recommandation du Comité, serait une entreprise de grande envergure dont ne pourrait s'occuper un personnel de l'importance numérique et du genre maintenant à la disposition du Directeur.

Le comité déclare que cinq grandes sociétés de magasins à succursales multiples, ainsi que les magasins



cent of the grocery business in urban areas. This might be taken to imply a community of interest among the corporate and voluntary chains referred to and between the two types of chains, and the absence of competition from corporate chains other than the five largest and from the remaining independents. From data provided by the Royal Commission on Price Spreads of Food Products (November 1959), by the discontinued study of food retailing under the Combines Investigation Act (1963) as well as by official statistics of D.B.S. and unofficial statistics of the trade journal *Canadian Grocer*, it is clear that it takes dozens of corporate chains, hundreds of voluntary chains and thousands of independents to make up Canada's food retailing industry, and that the most dynamic growth in food distribution in recent years has been in the voluntary chains.

The Royal Commission in 1959 stressed the important role of the voluntary chains in providing competition to the corporate chains, which it considered had greatly increased the efficiency of food retailing with great benefit to consumers. The following is a quotation from its report:

"With approximately two-thirds of the retail food business now handled by corporate or voluntary chains, the role of the wholesaler servicing the completely independent retail store has declined. The increase in the business of food wholesalers as a group during the period from 1951 to 1957 can be attributed almost entirely to the rapid increase in the business of voluntary group wholesalers.

...

To recapitulate, the three principal changes which have occurred at the wholesaling level in recent years have been: (1) the increasing assumption of the wholesaling function by the corporate chains as these organizations have increased their share of the retail market; (2) the increasing association of independent retail stores with voluntary chain wholesalers. This was induced by the competition of the corporate chains. Wholesalers and independent store operators have recognized their identity of interests, and the expansion of the share of the retail market secured by stores associated with voluntary chain wholesalers has proved the effectiveness of these arrangements; (3) retailers outside of the voluntary chains have endeavoured by various means to meet the competition of the chain stores, both corporate and voluntary. To the extent that wholesalers participating in voluntary chains give more limited service to unattached independent stores, these stores are at a disadvantage. However, a number of wholesalers have instituted cash and carry warehouses (with or without self-service) in

indépendants à succursales multiples, contrôlent plus de 75 p. 100 du commerce d'épicerie dans les régions urbaines; ceci voudrait dire qu'il existe une communauté d'intérêt parmi les grands magasins associés et les magasins à chaîne indépendants déjà mentionnés et entre les deux genres de magasins à succursales multiples, et que la concurrence n'existe pas de la part des magasins associés à succursales multiples, autres que les cinq plus grands, et de la part des magasins indépendants. D'après les chiffres fournis par la Commission royale d'enquête sur les écarts de prix des denrées alimentaires (novembre 1959), par l'étude discontinuée de la vente au détail des aliments en vertu de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions (1963), ainsi que par les données officielles du B.F.S. et les données officieuses de la revue commerciale *Canadian Grocer*, il ressort que l'industrie de la vente au détail des aliments au Canada se compose de douzaines de magasins associés à succursales multiples, de centaines de magasins indépendants à succursales multiples, de milliers de magasins indépendants, et que l'accroissement le plus dynamique dans le domaine de la distribution des aliments ces dernières années s'est produit parmi les magasins indépendants à succursales multiples.

La Commission royale d'enquête en 1959 a souligné le rôle important qu'ont joué les magasins indépendants à succursales multiples en faisant concurrence aux magasins associés à succursales multiples, et elle est d'avis que cette concurrence a beaucoup augmenté l'efficacité de la vente au détail des aliments pour le plus grand bien des consommateurs. Voici un extrait de son rapport.

«Les deux tiers environ du commerce de détail des produits alimentaires appartenant aujourd'hui aux magasins à succursales multiples et aux magasins syndiqués, le rôle du grossiste desservant le magasin entièrement indépendant a perdu de l'importance. L'augmentation des affaires du groupe des grossistes en denrées alimentaires au cours de la période allant de 1951 à 1957 peut être presque entièrement attribuée au progrès rapide des affaires des grossistes auprès desquels s'approvisionnent les magasins syndiqués.

En résumé, les trois principaux changements qui se sont produits ces dernières années dans le commerce de gros ont été: (1) accès toujours plus large des magasins à succursales multiples à la fonction du grossiste à mesure qu'ils augmentaient leur part du marché; (2) association croissante de détaillants indépendants et de grossistes approvisionnant des magasins syndiqués. Cette union a été provoquée par la concurrence des magasins à succursales multiples. Les grossistes et les exploitants de magasins indépendants ont reconnu que leurs intérêts sont identiques, et l'augmentation de leur part du marché qu'ont obtenue les magasins associés avec des grossistes démontre la valeur de cette union; (3) moyens divers mis en œuvre par les détaillants non syndiqués en vue de soutenir la concurrence des magasins en série, à succursales multiples ou syndiqués. Dans la mesure où les grossistes participant aux chaînes de magasins syndiqués offrent un service moins étendu aux magasins indépendants et sans attaches, ceux-ci se trouvent désavantagés. Cependant, un certain nombre de grossistes ont établi des entrepôts de vente au comptant sans livraison (avec libre service parfois) en vue de réduire le coût des denrées alimentaires pour les petits

an attempt to reduce the cost of food to the smaller retailers. Wholesalers themselves have continued to feel the impact of the increasing proportion of the retail food business done through the chain stores."

The Joint Committee was influenced in its findings by the disclosures which it had elicited from the complex of companies under the financial ownership and control of George Weston Limited, which includes Loblaw's and other companies at all levels of production and distribution. This group had kept private the facts about its holdings and when the Committee's initiative caused the group to make them public there was wide public concern. The Director is now at liberty to disclose that these facts had already been ascertained by him, under the disclosure powers of the Combines Investigation Act in connection with his discontinued study of concentration in food retailing. After studying them he felt bound to hold them in confidence in view of the privacy provisions of the Act and the fact that they had been obtained through use of statutory powers, especially since they did not disclose any offence under the Act.

Much data as to concentration in food manufacturing is already available as a result of the work of the Royal Commission of 1959 and a study of concentration in manufacturing generally is presently being carried out under the Act as described elsewhere in this report<sup>19</sup>.

The statement about the discontinuance of the Director's study in his 1963 Annual Report includes the comment that he intended to keep the situation under review and to undertake such further research as future developments warrant. In accordance with this policy the senior economists on the staff have kept abreast of articles in the trade press, of current mergers as they took place, and of statistics published by D.B.S. or others. In view of the Committee's report, this activity will be intensified and additional measures taken as staff becomes available. This activity, together with the receipt of complaints from members of the public from time to time about specific developments or trade practices, gives reasonable assurance that significant changes in industry organization or breaches of the Act will not be overlooked.

détaillants. Les grossistes eux-mêmes ont continué à ressentir les effets de l'accroissement continu de la part du commerce au détail des denrées alimentaires qui va aux chaînes de magasins.»

La Comité mixte a été influencé dans ses constatations par les révélations qu'il a pu obtenir du complexe de sociétés sous l'appartenance et le contrôle financier de *George Weston Limited*, qui comprend la compagnie *Loblaw's* et d'autres compagnies à tous les niveaux de la production et de la distribution. Ce groupe avait gardé secrets les renseignements concernant ses avoirs et, lorsque à la suite de l'initiative du Comité, il a été obligé de les rendre publics, il y a eu beaucoup d'inquiétude dans tous les milieux. Le Directeur est maintenant libre de révéler qu'il avait déjà pris connaissance de ces faits, en vertu des pouvoirs de divulgation accordés par la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, dans le cadre de l'étude qu'il avait entreprise au sujet de la concentration dans le commerce de la vente au détail des aliments, étude qui est maintenant discontinuée. Après avoir étudié ces faits, il s'est senti obligé de les garder confidentiels, étant donné les dispositions de la Loi relatives au caractère confidentiel des renseignements et le fait qu'ils avaient été obtenus par l'exercice de pouvoirs statutaires, et surtout vu qu'ils ne révélaient aucune infraction à la Loi.

On dispose déjà de beaucoup de données relativement à la concentration dans la fabrication des aliments, à la suite du travail de la Commission royale d'enquête de 1959, et une étude de la concentration dans la fabrication en général se poursuit actuellement en vertu de la Loi, ainsi qu'il est décrit ailleurs dans le présent rapport<sup>19</sup>.

Dans la déclaration qu'il a faite dans son rapport annuel de 1963 au sujet de l'abandon de son étude, le Directeur a laissé entendre qu'il comptait poursuivre l'étude de la situation et entreprendre d'autres recherches si les événements futurs le justifiaient. En conformité de cette politique, les économistes chevronnés parmi le personnel se sont tenus au courant des articles parus dans les publications de l'industrie, des fusions en cours à mesure qu'elles se produisaient, ainsi que des statistiques publiées par le B.F.S. ou par d'autres sources. En vue du rapport de la Commission, cette activité sera intensifiée et des mesures additionnelles seront prises dès que le personnel augmentera. Cette activité, en plus de la réception de plaintes de la part du public de temps à autre au sujet d'événements spécifiques ou de pratiques commerciales nous donne l'assurance raisonnable que les changements importants dans l'organisation de l'industrie ou les infractions à la Loi ne passeront pas inaperçus.

<sup>19</sup> See page 80.

<sup>19</sup> Voir page 89.



## APPENDIX 8

Annual Report of the Director of Investigation and Research for the Year ended March 31, 1972, page 16.

## 7. Concentration in Food Retailing

New information respecting the position of the large corporate food retailing chains in individual cities and in shopping centres has been assembled by the Research Branch and is presented herein, along with indications of recent trends at the national and provincial levels. While levels of concentration are found to be very high in some cities and to have increased in some regions, the structure of food retailing in Canada was somewhat more conducive to competition in 1968 than it was ten years earlier.

Trends in the structure of the food retailing industry have been watched closely by the Director of Investigation and Research over the years. On pages 45 and 46 of the Annual Report for the year ended March 31, 1963, the results of a study of concentration among corporate grocery and combination store chains were presented. They were for the years 1951 and 1958, and concerned both national and provincial concentration ratios expressed in terms of the percentage of the total business of grocery and combination stores done by the corporate chains. No ratios could at the time be shown for the metropolitan areas because there were no total figures available. Commenting upon the concentration ratios, the Director of Investigation and Research stated:

"... Some evidence of accelerated growth by the larger chains as the period advanced and more recently observable developments suggest that there has probably been some further concentration but there is no reason to believe that it is of sufficient magnitude to cause immediate concern."

The conclusion of the study was that a critical degree of concentration did not exist at any of the three levels which were studied. Accordingly no material was submitted to the Restrictive Trade Practices Commission. However, the Director of Investigation and Research indicated his intention of keeping the situation under review and of undertaking such further research as future developments warranted.

In his 1968 Report, the Director noted that while the corporate chains by no means had the field to themselves, a few of the larger ones had a degree of economic power which called for vigilance. He pointed out that it would be a matter for concern if a corporate chain gained control over the supply of any important item of food or over food wholesaling in any large area. He indicated it would also be cause for concern if a corporate chain used predatory tactics to drive out local competitors or used its economic power in other ways contrary to the provisions of the Combines Investigation Act.

## APPENDICE 8

Rapport annuel du Directeur des enquêtes et recherches pour l'exercice clos le 31 mars, 1971, page 16.

## 7. Concentration dans le commerce de l'alimentation au détail

De nouveaux renseignements concernant la situation des grandes sociétés à succursales de vente d'aliments au détail dans certaines villes et dans des centres commerciaux ont été recueillis par la Direction des recherches et sont présentés ci-contre avec des indications relatives aux tendances récentes aux échelons national et provincial. Alors que les niveaux de concentration sont très élevés dans certaines villes et ont augmenté dans certaines régions, la structure de la vente d'aliments au détail au Canada a été un peu plus favorable à la concurrence en 1968 qu'elle l'était il y a dix ans.

Les tendances dans la structure du commerce de l'alimentation au détail ont été surveillées attentivement par le Directeur des enquêtes et recherches au cours des années. Aux pages 48 et 49 du Rapport pour l'exercice clos le 31 mars 1963, les résultats d'une étude sur la concentration parmi les sociétés formées d'épicerie et d'épicerie-boucheries à succursales ont été présentés. Ils se rapportaient aux années 1951 et 1958, et avaient trait aux coefficients de concentration sur le plan national et provincial exprimés en fonction du pourcentage du total des affaires des épicerie et épicerie-boucheries effectuées par les sociétés à succursales. On ne pouvait à ce moment-là indiquer aucun coefficient à l'égard des régions métropolitaines parce que les chiffres globaux n'étaient pas disponibles. En ce qui a trait aux coefficients de concentration, le Directeur des enquêtes et recherches a fait remarquer ce qui suit:

"... Une certaine expansion accélérée des chaînes plus importantes au cours de cette période et des développements plus récents permettent de supposer que la concentration s'est poursuivie, mais il ne semble pas que cette concentration soit assez importante pour que l'on s'en inquiète."

La conclusion de l'étude indiquait qu'il n'existait aucune concentration critique à l'un quelconque des trois échelons ayant fait l'objet de l'étude. En conséquence, aucune documentation n'a été soumise à la Commission sur les pratiques restrictives du commerce. Toutefois, le Directeur des enquêtes et recherches a manifesté son intention d'étudier de nouveau la situation et d'entreprendre toute recherche supplémentaire qui pourrait être justifiée à l'avenir.

Dans son rapport de 1968, le Directeur a fait remarquer que même si les sociétés propriétaires de magasins à succursales multiples ne possédaient pas exclusivement le marché, quelques-unes des plus importantes avaient un degré de puissance économique qui doit faire l'objet de vigilance. Il a souligné qu'il faudra s'inquiéter si l'on constate qu'une société de ce genre contrôle l'approvisionnement d'un article important d'alimentation ou le commerce en gros dans un grand territoire. Il a indiqué qu'il faudra également s'inquiéter si une telle société utilise des pratiques abusives pour écarter les concurrents locaux ou sa puissance économique d'autre façon contrairement aux dispositions de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions.

A good deal of more recent information on the structure of food retailing has become available during the past year. In particular, the results of the 1966 Quinquennial Census of Distribution were released by the Dominion Bureau of Statistics. The new data, aside from providing an accurate picture of food retailing as it was in 1966, established a new benchmark for subsequent annual data which are based partly upon sampling techniques. In addition, special tabulations showing the position of the largest corporate retail food chains have been obtained from the Dominion Bureau of Statistics and are presented herein.

#### The Position of Grocery and Combination Stores in Food Retailing\*

Grocery and combination stores together accounted for over 90 per cent of the total value of sales by retail food stores in 1969. Grocery stores are retail outlets engaged mainly in selling a variety of fresh and processed foods and also such household items as soaps, but little or no fresh meat. Combination stores also sell a balanced line

\* A general statistical note is found in Appendix IV.

Au cours de la dernière année on a pu se procurer nombre de renseignements plus récents sur la structure de la vente d'aliments au détail. En particulier, les résultats du recensement quinquennal de 1966 sur la distribution ont été publiés par le Bureau fédéral de la statistique. Les nouvelles données, en plus de fournir une image exacte de la vente d'aliments au détail en 1966, ont établi de nouveaux points de repère pour les données annuelles subséquentes qui sont fondées partiellement sur des techniques d'échantillonnage. De plus, des tableaux particuliers indiquant la situation des plus grandes sociétés à succursales de vente d'aliments au détail ont été obtenus du Bureau fédéral de la statistique et sont reproduits ci-contre.

#### La situation des épiceries et épiceries-boucheries en ce qui a trait à la vente d'aliments au détail\*

Les épiceries et les épiceries-boucheries intervenaient ensemble pour plus de 90 pour cent de la valeur totale des ventes effectuées par les magasins d'alimentation au détail en 1969. Au cours des 40 dernières années, les

\* On trouvera une note statistique d'ordre général à l'Appendice IV.

TABLE 1

Retail Food Stores in Canada: Number, Sales and Percentage Distribution of Sales, by Kind of Business, Selected Years 1930 to 1969 Inclusive

Type of Food Stores	1930	1941	1951	1961	1966	1967	1968	1969(p)
Retail Food Stores.....No.	41,278	47,576	49,126	47,313	46,220	n.a.	n.a.	n.a.
Sales \$ Mil.	584	767	2,296	4,298	5,905	6,205	6,566	7,049
Combination Stores.....No.	5,162	6,101	12,152	10,817	12,748	n.a.	n.a.	n.a.
Per Cent of Sales	27.69	39.27	55.59	67.82	75.16			
Grocery Stores.....No.	18,166	21,884	22,239	21,708	13,468	90.75	91.17	91.12
Per Cent of Sales	41.73	34.67	27.08	18.34	9.87			
Grocery, Confectionery and Sundries Stores.....No.	—	—	—	—	10,709	9.25	8.83	8.88
Per Cent of Sales	—	—	—	—	5.58			
Candy, Nut and Confectionery Stores.....No.	8,981	11,583	8,996	6,029	959	9.25	8.83	8.88
Per Cent of Sales	9.25	8.76	5.96	2.76	.45			
Meat Markets.....No.	5,017	4,538	3,145	3,295	2,622	9.25	8.83	8.88
Per Cent of Sales	13.40	10.43	7.64	5.81	4.59			
Bakery Product Stores.....No.	1,213	992	879	3,247	3,148	9.25	8.83	8.88
Per Cent of Sales	1.88	1.21	.92	2.95	1.86			
Fruit and Vegetable Stores.....No.	1,515	1,456	837	662	681	9.25	8.83	8.88
Per Cent of Sales	2.79	3.00	1.33	.88	.79			
Dairy Product Stores.....No.	179	250	295	799	953	9.25	8.83	8.88
Per Cent of Sales	.90	1.38	.50	.63	.73			
Delicatessen Stores.....No.	213	165	233	350	474	9.25	8.83	8.88
Per Cent of Sales	.44	.33	.36	.40	.53			
Fish Markets.....No.	362	255	175	200	187	9.25	8.83	8.88
Per Cent of Sales	.81	.41	.25	.17	.13			
Egg and Poultry Stores.....No.	190	205	108	114	83	9.25	8.83	8.88
Per Cent of Sales	.32	.33	.21	.11	.12			
Other Food Stores.....No.	280	147	67	92	188	9.25	8.83	8.88
Per Cent of Sales	.75	.16	.10	.08	.13			

(p): Preliminary

SOURCES: D.B.S., Census of Canada 1931, Volume X, Part I, Table IA, p. 6.  
D.B.S., Census of Canada 1941, Volume X, Part I, Table 5, p. 48.  
D.B.S., Census of Canada 1951, Volume VII, Table I, p. 1-1.  
D.B.S., Census of Canada 1961, Volume VI, Part 2, Cat. No. 97-501, Table 1, p. 1-1.  
D.B.S., Census of Canada 1966, Volume VI, Cat. No. 97-602, Table 1, p. 1-1.  
D.B.S., "Retail Trade, Post-Censal Revisions 1966-1969, Canadian Statistical Review, November 1970."



of groceries and household items and, in addition, between 15 and 50 per cent of their sales consist of fresh meat. Other retail food stores are those which, while mainly engaged in selling food, specialize in particular lines such as meats, bakery products or dairy products. Over the past 40 years, combination stores have increased their share of the market at the expense of most other groups, and they alone now account for about 75 per cent of sales by all retail food outlets. The trend is fairly uniform across the country, although combination stores only accounted for 58 per cent of sales in Newfoundland in 1966. There also appears to have been an increase in the proportion of goods other than food in the sales of combination stores, especially the large supermarkets.

Grocery stores and meat markets are among the groups which have lost ground to the combination stores. One of the contributing factors has been the shift of population from the country to the cities. Another has been the trend toward one-stop shopping. Moreover, economies of scale appear to favour the combination store.

épicerie-boucheries vendant une grande variété de viandes et d'articles d'épicerie ont augmenté leur part du marché au détriment de la plupart des autres groupes et maintenant elles figurent pour environ 75 pour cent des ventes de tous les établissements de vente d'aliments au détail. La tendance est pratiquement uniforme à travers le pays, bien que les épicerie-boucheries à elles seules figuraient pour 58 pour cent des ventes à Terre-Neuve en 1966. Il semble également qu'il y a eu une augmentation de la proportion des marchandises autres que les aliments dans les ventes des épicerie-boucheries, tout particulièrement de grands supermarchés.

Les épicerie et les marchés de viande sont parmi les groupes qui ont perdu le plus en faveur des épicerie-boucheries. L'un des facteurs contributifs a été le déplacement de la population du pays vers les villes. Un autre a été la tendance vers l'achat à un seul endroit. De plus, des économies d'échelle semblent favoriser l'épicerie-boucherie.

TABLEAU 1

Magasins d'alimentation au détail au Canada: nombre, ventes et pourcentage de distribution des ventes, par genre de commerce pour certaines années de 1930 à 1969 inclusivement

Genre de magasins d'alimentation	1930	1941	1951	1961	1966	1967	1968	1969 <sup>(p)</sup>
Magasins d'alimentation au détail.....Nombre	41,278	47,576	49,126	47,313	46,220	s.o.	s.o.	s.o.
Ventes \$(en mil)	584	767	2,296	4,298	5,905	6,265	6,566	7,049
Épicerie-boucheries.....Nombre	5,162	6,101	12,152	10,817	12,748	s.o. 90.75	s.o. 91.17	s.o. 91.12
Pourcentage des ventes	27.69	39.27	55.59	67.82	75.16			
Épicerie.....Nombre	18,166	21,884	22,239	21,708	13,468			
Pourcentage des ventes	41.73	34.67	27.08	18.34	9.87	s.o. 9.25	s.o. 8.83	s.o. 8.88
Épicerie, confiseries et magasins d'articles divers.....Nombre	—	—	—	—	10,709			
Pourcentage des ventes	—	—	—	—	5.58			
Magasins de bonbons, de noix et d'articles de confiserie.....Nombre	8,981	11,583	8,996	6,029	959	s.o. 9.25	s.o. 8.83	s.o. 8.88
Pourcentage des ventes	9.25	8.76	5.96	2.76	.45			
Boucheries.....Nombre	5,017	4,538	3,145	3,295	2,622			
Pourcentage des ventes	13.40	10.43	7.64	5.81	4.59	s.o. 9.25	s.o. 8.83	s.o. 8.88
Magasins de produits de boulangerie.....Nombre	1,213	922	879	3,247	3,148			
Pourcentage des ventes	1.88	1.21	.92	2.95	1.86			
Magasins de fruits et légumes.....Nombre	1,515	1,456	837	662	681	s.o. 9.25	s.o. 8.83	s.o. 8.88
Pourcentage des ventes	2.79	3.00	1.33	.88	.79			
Magasins de produits laitiers.....Nombre	179	250	295	799	953			
Pourcentage des ventes	.90	1.38	.50	.63	.73	s.o. 9.25	s.o. 8.83	s.o. 8.88
Charcuteries.....Nombre	213	165	233	350	474			
Pourcentage des ventes	.44	.33	.36	.40	.53			
Poissonneries.....Nombre	362	255	175	200	187	s.o. 9.25	s.o. 8.83	s.o. 8.88
Pourcentage des ventes	.81	.41	.25	.17	.13			
Magasins d'œufs et de volaille.....Nombre	190	205	108	114	83			
Pourcentage des ventes	.32	.33	.21	.11	.12	s.o. 9.25	s.o. 8.83	s.o. 8.88
Magasins d'autres produits alimentaires.....Nombre	280	147	67	92	188			
Pourcentage des ventes	.75	.16	.10	.08	.13			

(p) Données provisoires

SOURCES: B.F.S., Recensement du Canada 1931, Volume X, Partie I, Tableau IA, p. 6.

B.F.S., Recensement du Canada 1941, Volume X, Partie I, Tableau 5, p. 48.

B.F.S., Recensement du Canada 1951, Volume VII, Tableau I, p. 1-1.

B.F.S., Recensement du Canada 1961, Volume VI, Partie 2, No. de cat. 97-501, Tableau 1, p. 1-1.

B.F.S., Recensement du Canada 1966, Volume VI, No. de cat. 97-501, Tableau 1, p. 1-1.

B.F.S., Commerce de détail, revisions après le recensement 1966-1969, revue statistique canadienne, novembre 1970

### Corporate Chains and Other Grocery and Combination Stores

Trends in the respective positions of corporate chains and other grocery and combination stores are portrayed in Table 2. The share held by corporate chains, after rising rapidly for many years, appears to have changed very little during the 1960's. While their share of the sales of grocery and combination stores in 1968 was 46.87 per cent compared with 46.20 per cent in 1961, the slight increase appears to have been due to the growth of "affiliated" corporate chains. These are believed to be small chains which result when an independent operator belonging to a voluntary group acquires four or more outlets. The share held by the unaffiliated corporate chains declined between 1965 and 1968.

The affiliated, or voluntary group stores appeared in Canada in the mid-1920's. They consist mainly of independent retail outlets which are associated with a particular wholesaler within the framework of an agreement for purchasing, advertising and other group arrangements. Chain food stores, usually small ones, may be included in a voluntary group. The growth of the voluntary groups is impossible to measure with precision because of inadequacy of available data for earlier years. However, it would appear that voluntary group stores advanced quite haltingly until after World War II. The statistics indicate that in 1930 they accounted for nearly 17 per cent of grocery and combination stores sales but by 1951 their share of the grocery and combination market had fallen to only 5 per cent. Since that time the expansion of voluntary group stores has been very rapid. In 1963 independent affiliated stores accounted for 30.1 per cent of the sales of all grocery and combination stores, and affiliated corporate chains accounted for an additional 6.1 per cent.

The unaffiliated independent stores which had accounted for more than half of grocery and combination store business in 1930 increased their share of the market in 1941 and 1951. Since then, the proportion of business done by unaffiliated independents has declined continuously. In 1968 they accounted for only 23 per cent of grocery and combination store sales. However, since 1961 the decline of the unaffiliated independents has been almost offset by the growth of the affiliated independents.

Statistics by Provinces and regions are available for the years 1961 and 1968. They indicate a substantial improvement in the position of the corporate chains in the West, a lesser improvement in the Atlantic Provinces, and slight declines in Ontario and Quebec.

It is of some interest to examine trends, in the sales of grocery store chains and combination store chains separately. During the 1930's all grocery stores and grocery store chains were important factors in food retailing, but both have declined drastically. In 1961 grocery store chains had less than one per cent of total grocery and combination chain store sales. Since that time, while the position of grocery stores as a whole has continued to decline, that of grocery store chains has

### Les sociétés à succursales et autres épicerie et épicerie-boucheries

Les tendances dans les positions respectives des sociétés à succursales et des autres épicerie et épicerie-boucheries sont énoncées au Tableau 2. La part détenue par les sociétés à succursales, à la suite d'une hausse rapide pendant quelques années semble avoir très peu changé au cours des années 60. Alors que leur part des ventes des épicerie et des épicerie-boucheries en 1968 était de 46.87 pour cent en comparaison de 46.20 pour cent en 1961, la légère augmentation semble être attribuable à l'essor de sociétés à succursales «affiliées». Il semble que ces dernières sociétés se forment lorsqu'un exploitant indépendant appartenant à un groupe syndiqué acquiert quatre établissements ou plus. La part détenue par les sociétés à succursales non affiliées a diminué entre 1965 et 1968.

Les magasins du genre syndiqué ont fait leur apparition au Canada au milieu des années 20. Leur essor ne peut être évalué avec précision à cause de l'insuffisance des données pour les années antérieures. Toutefois, il semble que les magasins syndiqués ont progressé presque sans arrêt jusqu'après la Seconde guerre mondiale. Les données statistiques indiquent qu'en 1930 ils figuraient pour près de 17 pour cent des ventes des épicerie et épicerie-boucheries mais que dès 1951 leur part du marché des épicerie et des épicerie-boucheries était tombée à seulement 5 pour cent. Depuis ce temps, l'expansion des magasins syndiqués a été très rapide. En 1968, les magasins affiliés indépendants figuraient pour 30.1 pour cent des ventes de toutes les épicerie et épicerie-boucheries et les sociétés à succursales affiliées figuraient pour un autre 6.1 pour cent. (voir tableau 2)

Les magasins indépendants non associés qui figuraient pour plus de la moitié des affaires des épicerie et épicerie-boucheries en 1930 ont augmenté leur part du marché en 1941 à 1951. Depuis lors, la proportion des affaires effectuées par les magasins indépendants non associés a continué à décliner. En 1968, ils figuraient pour seulement 23 pour cent des ventes des épicerie et épicerie-boucheries. Toutefois, depuis 1961 le déclin des magasins indépendants non associés a été presque contrebalancé par la croissance des magasins indépendants associés.

Les données statistiques par provinces et régions sont disponibles pour les années 1961 et 1968. Elles indiquent une amélioration sensible dans la position des sociétés à succursales dans l'Ouest, une amélioration moins importante dans les provinces de l'Atlantique, et un léger déclin en Ontario et au Québec. (voir tableau 3)

On peut examiner avec intérêt les tendances dans les ventes prises séparément des épicerie à succursales et des épicerie-boucheries à succursales. Au cours des années 30 toutes les épicerie et épicerie-boucheries à succursales constituaient des facteurs importants en ce qui a trait à la vente d'aliments au détail, mais toutes les deux ont perdu énormément de leur importance. En 1961, les épicerie à succursales avaient moins de un pour cent des ventes totales des épicerie et des



TABLE 2

Grocery and Combination Stores, By Type of Organization, Canada, 1930, 1941, 1951 and 1961 to 1968, Inclusive

Year	Unaffiliated Corporate Chains		Affiliated Corporate Chains		Total Corporate Chains		Affiliated Independents		Unaffiliated Independents (a)		Total Independents		Total Grocery and Combination Stores	
	Number of Stores	Per Cent Sales	Number of Stores	Per Cent Sales	Number of Stores	Per Cent Sales	Number of Stores	Per Cent Sales	Number of Stores	Per Cent Sales	Number of Stores	Per Cent Sales	Number of Stores	Sales
1930.....	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	2,004	29.48	2,868	16.76	18,450	53.76	21,324	70.52	23,328	405,404
1941.....	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	1,526	30.37	2,079	9.78	24,380	59.84	26,459	69.63	27,985	567,379
1951.....	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	1,141	32.17	1,204	5.03	32,046	62.80	33,250	67.83	34,391	1,904,608
1961.....	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	1,599	46.20	4,122	21.70	26,804	32.10	30,926	53.80	32,525	3,703,767
1962.....	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	1,615	45.13	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	54.87	n.a.	3,944,485
1963.....	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	1,703	45.10	5,151	22.81	n.a.	32.09	n.a.	54.90	n.a.	4,176,145
1964.....	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	1,848	45.93	5,268	22.69	n.a.	31.38	n.a.	54.07	n.a.	4,480,656
1965.....	1,687	41.93	294	4.40	1,981	46.33	5,882	24.21	n.a.	29.46	n.a.	53.67	n.a.	4,825,321
1966.....	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	2,107	44.86	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	24,109	55.14	26,216	5,351,616
1967.....	1,870	40.09	331	5.83	2,201	45.92	6,708	27.78	n.a.	26.30	n.a.	54.08	n.a.	5,685,543
1968.....	1,975	40.76	343	6.11	2,318	46.87	7,589	30.10	n.a.	23.03	n.a.	53.13	n.a.	5,985,589

(a) Independents in 1930 and 1941 may include two or three store multiples which belonged to voluntary groups.

Sources: D.B.S., Retail Chain Stores—1967, Cat. No. 63-210; D.B.S., Retail Chain Stores—1968, Cat. No. 63-210; D.B.S., Voluntary Group Stores—1948-65, Cat. No. 63-215; D.B.S., Voluntary Group Stores—1967, Cat. No. 63-215; D.B.S., Voluntary Group Stores—1968, Cat. No. 63-215; D.B.S., Retail Trade, Intercensal Revisions 1961-66, Canadian Statistics Review, September 1969; D.B.S., Retail Trade, Post-Censal Revision 1966-69, Canadian Statistical Review, November 1970; M. S. Moyer & G. Snyder, Trends in Canadian Marketing, 1961 Census Monograph, D.B.S., Ottawa: Census of Canada, 1931 Through 1966 (various volumes).

TABLEAU 2

Épicerie et épicerie-boucheries, selon le genre d'organisation, Canada, 1930, 1941, 1951 et 1961 à 1968 inclusivement

Année	Sociétés à succursales non-associées		Sociétés à succursales associées		Total Sociétés à succursales		Magasins indépendants associés		Magasins indépendants non-associés <sup>(a)</sup>		Total Magasins indépendants		Total des épicerie et épicerie-boucheries	
	Nombre de magasins	Pourcentage des ventes	Nombre de magasins	Pourcentage des ventes	Nombre de magasins	Pourcentage des ventes	Nombre de magasins	Pourcentage des ventes	Nombre de magasins	Pourcentage des ventes	Nombre de magasins	Pourcentage des ventes	Nombre de magasins	Ventes
1930.....	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	2,004	29.48	2,868	16.76	18,456	53.76	21,324	70.52	23,328	405,404
1941.....	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	1,526	30.37	2,079	9.78	24,380	59.84	26,459	69.63	27,985	567,379
1951.....	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	1,141	32.17	1,204	5.03	32,046	62.80	33,250	67.83	34,391	1,904,608
1961.....	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	1,599	46.20	4,122	21.70	26,804	32.10	30,926	53.80	32,525	3,703,787
1962.....	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	1,615	45.13	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	54.87	s.o.	3,914,435
1963.....	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	1,703	45.10	5,151	22.81	s.o.	32.09	s.o.	54.90	s.o.	4,176,115
1964.....	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	1,848	45.93	5,268	22.69	s.o.	31.38	s.o.	54.07	s.o.	4,480,656
1965.....	1,687	41.93	294	4.40	1,981	46.33	5,882	24.21	s.o.	29.46	s.o.	53.67	s.o.	4,825,321
1966.....	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	2,107	44.86	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	24,109	55.14	26,216	4,351,616
1967.....	1,870	40.09	331	5.83	2,201	45.92	6,708	27.78	s.o.	26.30	s.o.	54.08	s.o.	5,685,513
1968.....	1,975	40.76	343	6.11	2,318	46.87	7,589	30.10	s.o.	23.03	s.o.	52.13	s.o.	5,985,589

(a) Les magasins indépendants en 1930 et 1941 peuvent comprendre deux ou trois magasins à succursales qui appartiennent à des groupes syndiqués.

Sources: B.F.S., Magasins de détail à succursales—1967, n° de cat. 63-210; B.F.S., Magasins de détail à succursales—1968, n° de cat. 63-210; B.F.S., Groupements volontaires de détaillants—1963-1965, n° de cat. 63-215; B.F.S., Groupements volontaires de détaillants—1967, n° de cat. 63-215; B.F.S., Groupements volontaires de détaillants—1968, n° de cat. 63-215; B.F.S., Commerce de détail, révision entre les recensements 1961-1966, Revue statistique canadienne, septembre 1969; B.F.S., Commerce de détail, révision après le recensement 1966-1969, Revue statistique canadienne, novembre 1970; M. S. Moyer & G. Snyder, Trends in Canadian Marketing, 1961, monographie de recensement, B.F.S., Ottawa; Recensement du Canada, 1931 jusqu'à 1966 (divers volumes).

improved. The sales of the latter increased from \$14 million in 1961 to \$23 million in 1966. That constitutes a greater percentage increase in sales than was enjoyed by the combination store chains, whose sales increased from \$1,697 million to \$2,400 million. As a consequence, when the combination store chains are examined separately,

épicerie-boucheries à succursales. Depuis ce temps, alors que la position des épicerie dans l'ensemble a continué à perdre de son importance celle des épicerie à succursales s'est améliorée. Les ventes de ces dernières ont augmenté de \$14 millions en 1961 à \$23 millions en 1966. Ceci constitue une plus grande augmentation du

their position is found to have declined. In 1961 the combination store chains had 58 per cent of total combination store sales compared with 53 per cent in 1966.

TABLE 3

Sales of Grocery and Combination Store Chains  
as a Percentage of Total Grocery and Combination  
Store Sales, by Provinces and Regions,  
1961 and 1968

Region	1961	1968
Atlantic Provinces.....	27.71	29.96
Quebec.....	33.77	32.08
Ontario.....	60.48	59.34
Manitoba.....	40.25	46.75
Saskatchewan.....	35.62	40.15
Alberta.....	50.43	52.42
British Columbia.....	48.59	55.41
Canada.....	46.20	46.87

SOURCE: Census of Canada 1961, Volume VI, cat. No. 97-503 Table 10. Dominion Bureau of Statistics, Ottawa. The 1968 figures are based upon a special tabulation by the Dominion Bureau of Statistics.

#### Levels of Concentration in Grocery and Combination Stores

Table 4 shows the position of grocery and combination store chains, by groups in order of size, for the years 1951, 1958, 1966 and 1968. Their sales were expressed as a percentage of total retail food store sales, of grocery and combination store sales and of total grocery and combination chain store sales. The sales of the corporate chains as a percentage of total grocery and combination store sales are probably the most significant of the three measures, although the other measures are also of interest.

The total share of grocery and combination store sales accounted for by the chain companies increased from 32.17 per cent in 1951 to 42.76 per cent in 1958, to 44.86 per cent in 1966 and to 46.87 per cent in 1968. However, the increase between 1958 and 1968 was accounted for by the small chains, while the shares of the market accounted for by the largest three, six, nine, twelve and fifteen chains declined. Taking the shorter period from 1966 to 1968, the largest twelve chains increased their share of grocery and combination store sales slightly, while their position among the corporate chains continued to decline. Thus, while the share of the market occupied by all chains has continued to increase, there is clear evidence of a decrease in levels of concentration since 1953; the largest fifteen chains have lost a share of their market to the smaller chains.

pourcentage des ventes que celle des épiceries-boucheries à succursales dont les ventes ont augmenté de \$1,697 millions à \$2,400 millions. En conséquence, lorsque l'on examine séparément les épiceries-boucheries à succursales on constate que leur position est inférieure. En 1961, les épiceries-boucheries à succursales figuraient pour 58 pour cent des ventes totales des épiceries-boucheries en comparaison de 53 pour cent en 1966.

TABLEAU 3

Ventes des épiceries et épiceries-boucheries à succursales  
sur une base procentuelle des ventes totales des  
épiceries et épiceries-boucheries, par provinces  
et régions, 1961 et 1968

Région	1961	1968
Provinces de l'Atlantique.....	27.71	29.96
Québec.....	33.77	32.08
Ontario.....	60.48	59.34
Manitoba.....	40.25	46.75
Saskatchewan.....	35.62	40.15
Alberta.....	50.43	52.42
Colombie-Britannique.....	48.59	55.41
Canada.....	46.20	46.87

SOURCES: Recensement du Canada 1961, Volume VI, n° de cat. 97-503. Tableau 10, Bureau fédéral de la statistique, Ottawa. Les données de 1968 sont fondées sur une tabulation spéciale effectuée par le Bureau fédéral de la statistique.

#### Niveau de concentration dans les épiceries et les épiceries-boucheries

Le tableau 4 indique la position des épiceries et épiceries-boucheries à succursales, par groupes, selon l'ordre d'importance, pour les années 1951, 1958, 1966 et 1968. Leurs ventes ont été exprimées en tant que pourcentage des ventes totales des magasins d'alimentation au détail, des ventes des épiceries et épiceries-boucheries et des ventes totales des épiceries et épiceries-boucheries à succursales. Les ventes des sociétés à succursales sur une base procentuelle des ventes totales des épiceries et épiceries-boucheries sont probablement les plus importantes des trois mesures, quoique les autres mesures aient également leur importance.

La part totale des ventes des épiceries et épiceries-boucheries détenue par les compagnies à succursales ont augmenté de 32.17 pour cent en 1951 à 42.76 pour cent en 1958, à 44.86 pour cent en 1966 et à 46.87 pour cent en 1968. Toutefois, l'augmentation entre 1958 et 1968 a été accusée par les petits magasins à succursales, alors que les parts du marché détenues par les trois, six, neuf, douze, et quinze plus grands magasins à succursales ont décliné. Si l'on prend la période la plus courte de 1966 à 1968, les douze plus grands magasins à succursales ont augmenté légèrement leur part des ventes des épiceries et épiceries-boucheries alors que leur position parmi les sociétés à succursales a continué à décliner. Ainsi, alors que la part du marché occupée par tous les magasins à succursales a continué à augmenter, la diminution dans les niveaux de concentration depuis 1958 est bien évidente; les quinze magasins à succursales les plus importants ont perdu une part de leur marché en faveur de plus petits.



TABLE 4

Sales of Grocery and Combination Chain Store Companies and Enterprises, by Groups in order of Size and by Years, as Percentages of Total Retail Food Store Sales, Total Grocery and Combination Store Sales and Total Grocery and Combination Chain Store Sales

Sales of	1951			1958			1966			1968		
	As Per Cent of	Grocery and	Chain	Grocery and	Chain	Grocery and	Grocery and	Chain	Grocery and	Chain	Grocery and	Chain
	Retail Food Store Sales	Combination Store Sales	Store Sales	Retail Food Store Sales	Combination Store Sales	Store Sales	Retail Food Store Sales	Combination Store Sales	Store Sales	Retail Food Store Sales	Combination Store Sales	Store Sales
COMPANIES												
Largest Three Companies.....	16.53	19.93	61.97	n.a.	24.60	57.53	21.34	23.55	52.50	21.50	23.59	50.32
Largest Six Companies.....	23.75	28.64	89.04	n.a.	36.20	84.67	31.46	34.71	77.38	31.57	34.63	73.88
Largest Nine Companies.....	24.63	29.70	92.34	n.a.	38.78	90.70	33.69	37.17	82.86	33.99	37.29	79.57
Largest Twelve Companies.....	25.28	30.48	94.76	n.a.	40.15	93.91	35.61	39.30	87.60	35.98	39.47	84.20
Largest Fifteen Companies.....	25.67	30.95	96.21	n.a.	41.41	96.84	36.77	40.57	90.45	37.51	41.15	87.80
All Chain Store Companies.....	26.68	32.17	100.00	n.a.	42.76	100.00	40.65	44.86	100.00	42.72	46.87	100.00
ENTERPRISES												
Largest Three Enterprises.....	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	24.50	27.94	60.27	n.a.	n.a.	n.a.
Largest Six Enterprises.....	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	35.65	39.34	87.71	n.a.	n.a.	n.a.
Largest Nine Enterprises.....	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	37.63	41.52	92.56	n.a.	n.a.	n.a.
Largest Twelve Enterprises.....	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	38.50	42.48	94.71	n.a.	n.a.	n.a.
Largest Fifteen Enterprises.....	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	38.86	42.89	95.61	n.a.	n.a.	n.a.
All Chain Store Enterprises.....	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	40.65	44.86	100.00	n.a.	n.a.	n.a.

SOURCES: Sales of the largest companies in 1951 and 1958 are from a survey conducted by the Director of Investigation and Research. Sales of the largest companies in 1966 and 1968 are based upon a special tabulation by the Dominion Bureau of Statistics.

TABLEAU 4

Ventes par les compagnies et entreprises formées d'épicerie et d'épicerie-boucheries à succursales, par groupes selon l'ordre d'importance et par années, selon une base procentuelle des ventes totales des magasins d'alimentation au détail, des ventes totales des épicerie et des épicerie-boucheries et des ventes totales des épicerie et des épicerie-boucheries à succursales

Ventes	1951			1958			1966			1968		
	En pourcentage des	Ventes des magasins d'alimentation au détail	Ventes des épicerie et des épicerie-boucheries	Ventes des magasins d'alimentation au détail	Ventes des épicerie et des épicerie-boucheries	Ventes des magasins d'alimentation au détail	Ventes des magasins d'alimentation au détail	Ventes des épicerie et des épicerie-boucheries	Ventes des magasins d'alimentation au détail	Ventes des épicerie et des épicerie-boucheries	Ventes des magasins d'alimentation au détail	Ventes des magasins d'alimentation au détail
COMPAGNIES												
Des trois compagnies les plus importantes.....	16.53	19.93	61.97	s.o.	24.00	57.53	21.34	23.55	52.50	21.50	23.59	50.32
Des six compagnies les plus importantes.....	23.75	28.64	89.04	s.o.	36.20	84.67	31.46	34.71	77.38	31.57	34.63	73.88
Des neuf compagnies les plus importantes.....	24.63	29.70	92.34	s.o.	38.78	90.70	33.69	37.17	82.86	33.99	37.29	79.57
Des douze compagnies les plus importantes.....	25.28	30.48	94.76	s.o.	40.15	93.91	35.61	39.30	87.60	35.98	39.47	84.20
Des quinze compagnies les plus importantes.....	25.67	30.95	96.21	s.o.	41.41	96.84	36.77	40.57	90.45	37.51	41.15	87.80
De toutes les compagnies à succursales.....	26.68	32.17	100.00	s.o.	42.76	100.00	40.65	44.86	100.00	42.72	46.87	100.00
ENTREPRISES												
Des trois entreprises les plus importantes.....	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	24.50	27.04	60.27	s.o.	s.o.	s.o.
Des six entreprises les plus importantes.....	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	35.65	39.34	87.71	s.o.	s.o.	s.o.
Des neuf entreprises les plus importantes.....	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	37.63	41.52	92.56	s.o.	s.o.	s.o.
Des douze entreprises les plus importantes.....	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	38.50	42.48	94.71	s.o.	s.o.	s.o.
Des quinze entreprises les plus importantes.....	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	38.86	42.89	95.61	s.o.	s.o.	s.o.
De toutes les entreprises à succursales.....	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	40.65	44.86	100.00	s.o.	s.o.	s.o.

SOURCES: Les ventes des compagnies les plus importantes en 1951 et 1958 proviennent d'un sondage effectué par le Directeur des enquêtes et recherches. Les ventes des compagnies les plus importantes en 1966 et 1968 sont fondées sur une tabulation spéciale du B.F.S.

The foregoing statistics are in terms of companies and do not take account of the fact that in a few cases more than one chain store company is under common control. Data in terms of enterprises were obtained for the one year 1966 and are also presented. As the table shows, concentration in terms of enterprises is slightly higher than when measured in terms of companies.

Concentration ratios on a company basis were obtained for all the Provinces for 1966, and are shown in Table 5.

Les statistiques précitées sont en fonction des compagnies et ne tiennent pas compte du fait que dans quelques cas deux ou plusieurs compagnies à succursales sont sous contrôle commun. Les données en fonction des entreprises ont été obtenues pour l'année 1966 et sont également indiquées. Comme le tableau le démontre, la concentration en fonction des entreprises est légèrement supérieure à celle qui est évaluée en fonction des compagnies.

Les coefficients de concentration en fonction des compagnies ont été obtenus de toutes les provinces pour 1966

Concentration was lowest in the Atlantic Provinces and Quebec, while it was highest in Ontario, British Columbia and Alberta. In each of the three latter Provinces the six largest chains accounted for a little over half of all grocery and combination store sales. The reader is also referred to Table 3 above which indicates that between 1961 and 1968 the chains improved their position substantially in the Western Provinces.

Statistics of the position of the corporate chains in many Canadian cities and metropolitan areas, including all the largest ones, have been obtained for the last Census Year 1966. Statistics of concentration by cities are of particular interest and importance. In the first place, they provide information about market structure in the small areas which grocery and combination stores actually serve. In the second place, grocery and combination chains tend to enjoy a higher proportion of urban than of rural markets. Thus in 1966, they accounted for 60 per cent of total grocery and combination store sales in the cities surveyed, which is higher than the national average or any of the provincial averages.

Concentration ratios were obtained for 30 cities and metropolitan areas, including most of those with populations exceeding 50,000. Some cities with populations exceeding 50,000 were excluded where fewer than three chains were present. About 56 per cent of total national grocery and combination store sales or 75 per cent of total national grocery and combination chain store sales were made in the 30 selected cities.

The results of the survey are presented in Table 6. They do not permit a precise ranking of cities by three-firm or six-firm concentration ratios because some cities have odd numbers of chains such as four or five. The table shows clearly, nevertheless, how the levels of concentration varied among cities. It was lowest in Trois Rivières, where there were three chains which accounted for 27 per cent of total grocery and combination store sales. In ten other cities including Montreal the chains had less than fifty per cent of grocery and combination store sales; Montreal had ten chains, the top three of which accounted for 41 per cent of grocery and combination store sales.

The cities with the highest levels of concentration were all in Ontario and the West. In eleven of those cities the chains accounted for 70 per cent or more of grocery and combination store sales. The three chains in Saskatoon had 74 per cent of grocery and combination store sales, the four chains in Calgary had 75 per cent and the four chains in St. Catharines had 74 per cent. The five chains in Peterborough had 87 per cent of grocery and combination store sales. The chains in Toronto accounted for 73

et sont indiqués au tableau 5. La concentration était la plus faible dans les provinces de l'Atlantique et au Québec, alors qu'elle était la plus élevée en Ontario, en Colombie-Britannique et en Alberta. Dans chacune de ces trois dernières provinces, les six magasins à succursales les plus importants figuraient pour un peu plus de la moitié de toutes les ventes des épicerie et épicerie-boucheries. On demande au lecteur de consulter également le tableau 3 ci-dessus qui indique qu'entre 1961 et 1968 les magasins à succursales ont amélioré leur position sensiblement dans les provinces de l'Ouest. (voir tableau 5)

Les données statistiques de la position des sociétés à succursales dans bien des villes canadiennes et des régions métropolitaines, y compris toutes les plus grandes, ont été obtenues lors du dernier recensement pour l'année 1966. Les données statistiques des concentrations par villes sont d'importance et d'intérêt particuliers. En premier lieu, elles donnent des renseignements sur la structure du marché dans les petites régions qui sont desservies actuellement par les épicerie et les épicerie-boucheries. En second lieu, les épicerie et les épicerie-boucheries à succursales ont tendance à détenir une part plus grande des marchés urbains que des marchés ruraux. Ainsi, en 1966, elles figuraient pour 60 pour cent des ventes totales des épicerie et des épicerie-boucheries dans les villes faisant l'objet d'une étude, ce qui représente une moyenne plus élevée que la moyenne nationale ou n'importe quelle moyenne provinciale.

Les coefficients de concentration ont été obtenus pour 30 villes et régions métropolitaines, y compris la plupart de celles dont la population dépasse 50,000 âmes. Certaines villes ayant des populations dépassant 50,000 âmes ont été exclues lorsqu'elles comptaient moins de trois magasins à succursales. Environ 56 pour cent des ventes totales sur le plan national des épicerie et épicerie-boucheries ou 75 pour cent des ventes totales sur le plan national des épicerie et épicerie-boucheries à succursales ont été effectuées dans les 30 villes choisies.

Les résultats de l'étude sont présentés au tableau 6. Ils ne permettent pas d'établir un rang précis pour les villes d'après des coefficients de concentration de trois entreprises ou six entreprises parce que certaines villes ont des nombres inégaux de magasins à succursales, comme quatre ou cinq. Le tableau démontre clairement, néanmoins, la façon dont les niveaux de concentration ont varié entre les villes. Ce niveau était le plus bas à Trois-Rivières où il y avait trois magasins à succursales figurant pour 27 pour cent des ventes totales des épicerie et épicerie-boucheries. Dans dix autres villes, y compris Montréal, les magasins à succursales figuraient pour moins de 50 pour cent des ventes des épicerie et des épicerie-boucheries; Montréal possédait dix magasins à succursales dont les trois plus importants figuraient pour 41 pour cent des ventes d'épicerie et d'épicerie-boucheries. (voir tableau 6)

Les villes ayant les plus hauts niveaux de concentration étaient toutes en Ontario et dans l'Ouest. Dans onze de ces villes, les magasins à succursales figuraient pour 70 pour cent ou plus des ventes des épicerie et des épicerie-boucheries. Les trois magasins à succursales à Saskatchewan effectuaient 74 pour cent des ventes des épicerie et épicerie-boucheries, les quatre magasins à succursales à Calgary, 75 pour cent et les quatre magasins à succursales à St. Catharines, 74 pour cent. Les cinq magasins à suc-



per cent but there were ten of them, of which the largest three had 50 per cent of grocery and combination store sales.

Statistics pertaining to the position of the grocery and combination store chains in shopping centres are available for the year 1967. In that year, while only 16 per cent of grocery and combination store sales were made in shopping centres, the percentage was increasing quite rapidly. Also the chains occupy a particularly large share of shopping centre outlets. In 1967 there were 416 grocery and combination chain stores in shopping centres compared with 143 independents, and they accounted for 90 per cent of grocery and combination store sales in shopping centres.

Table 7 provides the 1967 concentration ratios of the chains in shopping centres for Canada as a whole, as well as some indication of the situation in many of the Provinces. As the table shows, three chain store enterprises accounted for 65 per cent of grocery and combination store sales in shopping centres and six accounted for 82 per cent. In the Provinces and regions surveyed, the three largest accounted for percentages ranging from 79 per cent in Alberta to 94 per cent in British Columbia.

It is of interest to compare the position of Canadian corporate chains with those in the United States\* at approximately the same time.

Grocery and combination stores in Canada accounted for 85 per cent of retail food stores sales in 1966 whereas in the United States they accounted for 92 per cent of such sales in 1963. The average sales per store in Canada amounted to \$204,000 compared with \$215,000 in the United States.

In 1965, the corporate chain stores in Canada accounted for about 46 per cent of grocery and combination store sales, affiliated independents accounted for 24 per cent and the unaffiliated independents for 30 per cent. The chain stores in the United States had 47 per cent of the grocery and combination store market in 1963 but the share going to affiliated independents was nearly 44 per cent. Unaffiliated independents accounted for 9 per cent.

The largest three companies in Canada accounted for 23.55 per cent of all grocery and combination store sales at the national level in 1966 while in the United States the four largest companies accounted for 20 per cent in 1963.

\* National Commission on Food Marketing, *Organization and Competition in Food Retailing*, Technical Study No. 7, U.S. Government Printing Office, Washington D.C., 1966.

cursales de Peterborough effectuaient 87 pour cent des ventes des épicerie et épicerie-boucheries. Les magasins à succursales de Toronto figuraient pour 73 pour cent mais 10 d'entre eux dont les trois plus grandes effectuaient 50 pour cent des ventes des épicerie et épicerie-boucheries.

Les données statistiques relatives à la situation des épicerie et épicerie-boucheries à succursales dans les centres commerciaux sont disponibles pour l'année 1967. Au cours de ladite année, alors que seulement 16 pour cent des ventes des épicerie et épicerie-boucheries étaient effectuées dans les centres commerciaux, le pourcentage a augmenté très rapidement. De même, les magasins à succursales détiennent une part particulièrement grande des établissements dans les centres commerciaux. En 1967, il y avait 416 épicerie et épicerie-boucheries à succursales dans les centres commerciaux en comparaison des 143 magasins indépendants et elles figuraient pour 90 pour cent des ventes des épicerie et épicerie-boucheries dans les centres commerciaux.

Le tableau 7 établit les coefficients de concentration en 1967 des magasins à succursales dans les centres commerciaux du Canada dans l'ensemble de même qu'une certaine indication de la situation dans plusieurs des provinces. Comme l'indique le tableau, 65% des ventes des épicerie et épicerie-boucheries dans les centres commerciaux ont été faites par trois entreprises à succursales et 82% par six. Dans les provinces et les régions faisant l'objet de l'enquête le pourcentage des ventes faites par les trois plus grandes entreprises variait de 79 pour cent en Alberta à 94 pour cent en Colombie-Britannique, (voir tableau 7)

Il est intéressant de comparer la situation des sociétés canadiennes à succursales avec celles des États-Unis\* aux environs de la même époque.

Les épicerie et épicerie-boucheries au Canada figuraient pour 85 pour cent des ventes des magasins d'alimentation au détail en 1966 alors qu'aux États-Unis elles figuraient pour 92 pour cent de ces ventes en 1963. Les ventes en moyenne par magasin au Canada s'élevaient à \$204,000 en comparaison de \$215,000 aux États-Unis.

En 1965, les sociétés à succursales au Canada figuraient pour environ 46 pour cent des ventes des épicerie et épicerie-boucheries, les magasins indépendants associés, pour 24 p. 100 et les magasins indépendants non associés, pour 30 pour cent. Les magasins à succursales aux États-Unis détenaient 47 pour cent du marché des épicerie et épicerie-boucheries en 1963 mais la part détenue par les magasins indépendants associés était de près de 44 pour cent. Les magasins indépendants non associés figuraient pour 9 pour cent.

Les trois plus grandes compagnies au Canada figuraient pour 23.55 pour cent de toutes les ventes des épicerie et épicerie-boucheries à l'échelon national en 1966 alors qu'aux États-Unis les quatre plus grandes compagnies figuraient pour 20 pour cent en 1963.

\* National Commission on Food Marketing, *Organization and Competition in Food Retailing*, Étude technique n° 7, Imprimerie du gouvernement des États-Unis, Washington D.C., 1966.

TABLE 5  
Grocery and Combination Chain Store Sales as Percentages of Retail Food Store Sales, Grocery and Combination Store Sales  
and Grocery and Combination Chain Store Sales, Canada and Provinces, 1966

Canada and Provinces	Retail Food Store Sales \$000	Grocery and Combina- tion Store Sales \$000	Chain Store Sales \$000	Number of Chains	Sales of the three largest chain store companies as a percentage of			Sales of the six largest chain store companies as a percentage of			Sales of the nine largest chain store companies as a percentage of			Sales of all the chain store companies as a percentage of	
					Retail Food Store Sales	Grocery and Combina- tion Store Sales	Chain Store Sales	Retail Food Store Sales	Grocery and Combina- tion Store Sales	Chain Store Sales	Retail Food Store Sales	Grocery and Combina- tion Store Sales	Chain Store Sales	Retail Food Store Sales	Grocery and Combina- tion Store Sales
Canada.....	5,905,358	5,351,616	2,400,744	66	21.34	23.55	52.50	31.40	34.71	77.38	33.69	37.17	82.86	40.65	44.86
Nfld.....	137,837	114,661	22,532	5	n.a.	n.a.	n.a.	—	—	—	—	—	—	16.34	19.65
P.E.I.....				2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
N.S.....	208,384	180,615	70,864	10	25.86	29.84	76.05	31.08	35.86	91.40	n.a.	n.a.	n.a.	34.00	39.23
N.B.....	150,891	129,642	38,024	5	n.a.	n.a.	n.a.	—	—	—	—	—	—	25.19	29.33
Que.....	1,753,711	1,483,458	512,223	18	22.40	26.48	76.70	26.43	31.24	90.49	28.00	33.10	95.87	29.20	34.52
Ont.....	2,250,700	1,880,085	1,118,992	24	35.23	42.04	70.87	44.20	52.74	88.90	46.95	56.03	94.44	49.71	59.32
Man.....	229,776	205,728	97,027	9	32.53	36.33	77.04	40.22	44.92	95.26	42.22	47.16	100.00	42.22	47.16
Sask.....	201,768	175,848	66,982	5	n.a.	n.a.	n.a.	—	—	—	—	—	—	33.19	38.00
Alta.....	359,337	320,036	167,599	10	43.66	49.02	93.61	45.59	51.19	97.75	n.a.	n.a.	n.a.	46.64	52.36
B.C.....	607,711	521,068	295,075	11	39.64	46.23	81.65	46.22	53.91	95.20	n.a.	n.a.	n.a.	48.55	56.62

Source: Based upon special tabulations by the Dominion Bureau of Statistics.



TABLEAU 5  
Pourcentage des ventes des épicerie-boucheries et ventes des épicerie-boucheries à succursales par rapport aux ventes des magasins d'alimentation au détail,  
ventes des épicerie et épicerie-boucheries et ventes des épicerie et épicerie-boucheries à succursales, Canada et provinces, 1966

Canada et provinces	Ventes des magasins d'alimen- tation au détail \$000	Ventes des épicerie- taires et boucheries \$000	Ventes des magasins à succur- sales \$000	Nombre de magasins à succur- sales	Pourcentage des ventes des trois compagnies à succursales les plus importantes par rapport aux		Pourcentage des ventes des six compagnies à succursales les plus importantes par rapport aux		Pourcentage des ventes des neuf compagnies à succursales les plus importantes par rapport aux		Pourcentage des ventes de toutes les compagnies proprié- taires à succursales par rapport aux				
					Ventes des magasins d'alimen- tation au détail	Ventes des épicerie et des épicerie- boucheries	Ventes des magasins à succur- sales	Ventes des magasins d'alimen- tation au détail	Ventes des épicerie et des épicerie- boucheries	Ventes des magasins à succur- sales	Ventes des magasins d'alimen- tation au détail	Ventes des épicerie et des épicerie- boucheries	Ventes des magasins à succur- sales		
					s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	
Canada.....	5,905,358	5,351,616	2,400,744	66	21.34	23.55	52.50	31.46	34.71	77.38	33.69	37.17	82.86	40.65	44.86
T.-N.....	137,837	114,661	22,532	5	s.o.	s.o.	s.o.	—	—	—	—	—	—	16.34	19.65
I.-P.-É.....				2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
N.-É.....	208,384	180,615	70,864	10	25.86	29.84	76.05	31.08	35.86	91.40	s.o.	s.o.	s.o.	34.00	39.23
N.-B.....	150,891	129,642	38,024	5	s.o.	s.o.	s.o.	—	—	—	—	—	—	25.19	29.33
Qué.....	1,753,711	1,483,458	512,223	18	22.40	26.48	76.70	26.43	31.24	90.49	28.00	33.10	95.87	29.20	34.52
Ont.....	2,250,700	1,886,085	1,118,992	24	35.23	42.04	70.87	44.20	52.74	88.90	46.95	56.03	94.44	49.71	59.32
Man.....	229,776	205,728	97,027	9	32.53	36.33	77.04	40.22	44.92	95.26	42.22	47.16	100.00	42.22	47.16
Sask.....	201,768	175,848	66,982	5	s.o.	s.o.	s.o.	—	—	—	—	—	—	33.19	38.09
Alb.....	359,337	320,036	167,599	10	43.66	49.02	93.61	45.59	51.19	97.75	s.o.	s.o.	s.o.	46.64	52.36
C.-B.....	607,711	521,068	295,075	11	39.64	46.23	81.65	46.22	53.91	95.20	s.o.	s.o.	s.o.	48.55	56.62

Source: Tabulation spéciale effectuée par le Bureau fédéral de la statistique.

TABLE 6

Grocery and Combination Chain Store Sales by Size Groups, as Percentages of Food Store Sales, Grocery and Combination Store Sales and Grocery and Combination Chain Store Sales, Canada and Selected Cities, 1966

Name of City	Retail Food Store Sales	Grocery and Combination Store Sales	Chain Store Sales	Number of Chains	Sales of three largest chain store companies as a percentage of			Sales of six largest chain store companies as a percentage of			Sales of all chain store companies as a percentage of	
					Retail Food Store Sales	Grocery and Combination Store Sales	Chain Store Sales	Retail Food Store Sales	Grocery and Combination Store Sales	Chain Store Sales	Retail Food Store Sales	Grocery and Combination Store Sales
	\$000	\$000	\$000									
Brantford.....	24,869	20,798	12,791	5	n.a.	n.a.	n.a.	—	—	—	51.43	61.50
Calgary.....	95,700	85,639	64,921	4	n.a.	n.a.	n.a.	—	—	—	67.83	75.80
Edmonton.....	117,400	106,000	74,300	6	60.13	66.60	95.02	63.28	70.09	100.00	63.28	70.09
Fort William/Port Arthur.....	37,577	32,631	24,950	5	n.a.	n.a.	n.a.	—	—	—	66.39	76.46
Guelph.....	19,770	16,727	12,380	4	n.a.	n.a.	n.a.	—	—	—	62.62	74.01
Halifax.....	64,689	58,407	36,689	6	48.97	54.24	86.34	56.71	62.81	100.00	56.71	62.81
Hamilton.....	153,655	126,339	94,230	8	45.42	55.24	74.07	n.a.	n.a.	n.a.	61.32	74.58
Kingston.....	30,003	27,355	12,214	4	n.a.	n.a.	n.a.	—	—	—	40.70	44.65
Kitchener.....	62,622	50,973	32,599	7	37.23	45.74	71.52	n.a.	n.a.	n.a.	52.05	63.95
London.....	67,654	55,218	45,055	7	48.41	59.31	72.70	n.a.	n.a.	n.a.	66.59	81.59
Moncton.....	17,445	13,788	6,688	4	n.a.	n.a.	n.a.	—	—	—	38.33	48.50
Montreal.....	875,036	734,385	366,815	10	37.07	40.59	81.27	40.66	48.45	97.00	41.91	49.94
Niagara Falls.....	22,927	20,310	12,433	4	n.a.	n.a.	n.a.	—	—	—	54.22	61.21
Oshawa.....	37,070	33,333	25,900	8	52.99	58.93	75.85	n.a.	n.a.	n.a.	69.86	77.70
Ottawa.....	160,442	130,976	55,873	7	26.42	32.37	75.89	n.a.	n.a.	n.a.	34.82	42.65
Peterborough.....	22,797	20,516	17,876	5	n.a.	n.a.	n.a.	—	—	—	78.41	87.13
Quebec City.....	136,273	117,435	40,018	5	n.a.	n.a.	n.a.	—	—	—	29.38	34.07
Regina.....	40,406	36,290	22,270	5	n.a.	n.a.	n.a.	—	—	—	55.11	61.36
St. Catharines.....	40,849	35,727	27,512	4	n.a.	n.a.	n.a.	—	—	—	67.35	77.00
Sarnia.....	23,142	19,930	13,637	4	n.a.	n.a.	n.a.	—	—	—	58.92	68.42
Saskatoon.....	31,555	27,235	20,153	3	63.86	73.99	100.00	—	—	—	63.86	73.99
Sault Ste. Marie.....	27,031	22,526	14,313	5	n.a.	n.a.	n.a.	—	—	—	52.95	63.53
Sherbrooke.....	26,969	23,599	7,491	4	n.a.	n.a.	n.a.	—	—	—	27.77	31.74
Sudbury.....	41,677	34,414	16,733	3	40.14	48.62	100.00	—	—	—	40.14	48.62
Toronto.....	767,598	625,687	455,485	10	40.94	50.25	69.00	55.92	68.00	94.24	59.33	72.79
Trois-Rivières.....	31,116	27,531	7,494	3	24.08	27.22	100.00	—	—	—	24.08	27.22
Vancouver.....	293,443	247,019	160,652	9	46.64	55.40	85.19	53.08	63.06	96.96	54.74	65.03
Victoria.....	53,639	42,977	21,428	3	39.94	49.85	100.00	—	—	—	39.94	40.85
Windsor.....	71,957	59,136	29,489	4	n.a.	n.a.	n.a.	—	—	—	40.98	49.86
Winnipeg.....	148,054	135,178	80,773	8	43.52	47.66	79.77	n.a.	n.a.	n.a.	54.55	59.75

SOURCE: Based upon a special tabulation by the Dominion Bureau of Statistics.



TABLEAU 6

Pourcentage des ventes des épiceries et épiceries-boucheries à succursales par groupes d'importance par rapport aux ventes des magasins d'alimentation, ventes des épiceries et épiceries-boucheries et ventes des épiceries et épiceries-boucheries à succursales au Canada et dans certaines villes, 1966

Nom de la ville	Ventes des magasins d'alimentation au détail	Ventes des épiceries et des épiceries-boucheries	Ventes des magasins à succursales	Nombre de magasins à succursales	Pourcentage des ventes des trois compagnies à succursales les plus importantes par rapport aux			Pourcentage des ventes des six compagnies à succursales les plus importantes par rapport aux			Pourcentage des ventes de toutes les compagnies propriétaires à succursales par rapport aux	
	\$000	\$000	\$000		Ventes des magasins d'alimentation au détail	Ventes des épiceries et des épiceries-boucheries	Ventes des magasins à succursales	Ventes des magasins d'alimentation au détail	Ventes des épiceries et des épiceries-boucheries	Ventes des magasins à succursales	Ventes des magasins d'alimentation au détail	Ventes des épiceries et des épiceries-boucheries
Brantford.....	24,869	20,798	12,791	5	s.o.	s.o.	s.o.	—	—	—	51.43	61.50
Calgary.....	95,700	85,639	64,921	4	s.o.	s.o.	s.o.	—	—	—	67.83	75.80
Edmonton.....	117,400	106,000	74,300	6	60.13	66.60	95.02	63.28	70.09	100.00	63.28	80.09
Fort William Port Arthur.....	37,577	32,631	24,950	5	s.o.	s.o.	s.o.	—	—	—	66.39	76.46
Guelph.....	19,770	16,727	12,380	4	s.o.	s.o.	s.o.	—	—	—	62.62	74.01
Halifax.....	64,689	58,407	36,689	6	48.97	54.24	86.34	56.71	62.81	100.00	56.71	62.81
Hamilton.....	153,655	126,339	94,230	8	45.42	55.24	74.07	s.o.	s.o.	s.o.	61.32	74.58
Kingston.....	30,003	27,355	12,214	4	s.o.	s.o.	s.o.	—	—	—	40.70	445.6
Kitchener.....	62,622	50,973	32,599	7	37.23	45.74	71.52	s.o.	s.o.	s.o.	52.05	63.05
London.....	67,654	55,218	45,055	7	48.41	59.31	72.70	s.o.	s.o.	s.o.	66.59	81.59
Moncton.....	17,445	13,788	6,688	4	s.o.	s.o.	s.o.	—	—	—	38.33	48.50
Montréal.....	875,036	734,385	366,815	10	37.07	40.59	81.27	40.66	48.45	97.00	41.91	49.94
Niagara Falls.....	22,927	20,310	12,433	4	s.o.	s.o.	s.o.	—	—	—	54.22	61.21
Oshawa.....	37,070	33,333	25,900	8	52.99	58.93	75.85	s.o.	s.o.	s.o.	69.86	77.70
Ottawa.....	160,442	130,976	55,873	7	26.42	32.37	75.89	s.o.	s.o.	s.o.	34.82	42.65
Peterborough.....	22,797	20,516	17,876	5	s.o.	s.o.	s.o.	—	—	—	78.41	87.13
Québec.....	136,273	117,435	40,018	5	s.o.	s.o.	s.o.	—	—	—	29.38	34.07
Régina.....	40,406	36,290	22,270	5	s.o.	s.o.	s.o.	—	—	—	55.11	61.36
Ste-Catharines.....	40,849	35,727	27,512	4	s.o.	s.o.	s.o.	—	—	—	67.35	77.00
Sarnia.....	23,142	19,930	13,637	4	s.o.	s.o.	s.o.	—	—	—	58.92	68.42
Saskatoon.....	31,555	27,235	20,153	3	63.86	73.99	100.00	—	—	—	63.86	73.99
Sault Ste-Marie.....	27,031	22,526	14,313	5	s.o.	s.o.	s.o.	—	—	—	52.95	63.53
Sherbrooke.....	26,969	23,599	7,491	4	s.o.	s.o.	s.o.	—	—	—	27.77	31.74
Sudbury.....	41,677	34,414	16,733	3	40.14	48.62	100.00	—	—	—	40.14	48.62
Toronto.....	767,598	625,687	455,485	10	40.94	50.25	69.00	55.92	68.60	94.24	59.33	72679
Trois-Rivières.....	31,116	27,531	7,494	3	24.08	27.22	100.00	—	—	—	24.08	27.22
Vancouver.....	293,443	247,019	160,652	9	46.64	55.40	85.19	53.08	63.06	96.96	54.74	65.03
Victoria.....	53,639	42,977	21,428	3	39.94	49.85	100.00	—	—	—	39.94	49.85
Windsor.....	71,957	59,136	29,489	4	s.o.	s.o.	s.o.	—	—	—	40.98	49.86
Winnipeg.....	148,054	135,178	80,773	8	43.52	47.66	79.77	s.o.	s.o.	s.o.	54.55	59.75

Source: Tabulation spéciale du Bureau fédéral de la statistique.

TABLE 7

Sales of Grocery and Combination Chain Store Enterprises by Size Groups, as Percentages of Food Store Sales, Grocery and Combination Store Sales and Grocery and Combination Chain Store Sales in Shopping Centres, 1967.

Region	Total Sales in Shopping Centres by:			Number of Shopping Centres	Number of Chain Enterprises	Sales of three largest chain store enterprises as a percentage of			Sales of six largest chain store enterprises as a percentage of			Sales of all chain store enterprises as a percentage of	
	Retail Food Stores	Grocery and Combination Stores	Grocery and Combination Chain Stores			Retail Food Store Sales	Grocery and Combination Store Sales	Chain Store Sales	Retail Food Store Sales	Grocery and Combination Store Sales	Chain Store Sales	Retail Food Store Sales	Grocery and Combination Store Sales
	\$000	\$000	\$000										
Canada.....	908,221	864,129	776,517	461	n.a.	61.55	64.99	71.99	78.29	82.28	91.57	85.49	89.86
Quebec.....	215,926	207,059	n.a.	93	5	77.37	89.69	n.a.	—	—	—	n.a.	n.a.
Ontario.....	454,426	429,469	n.a.	213	8	85.50	90.47	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Alberta.....	82,333	78,659	62,048	54	3	75.36	78.88	100.00	—	—	—	75.36	78.88
British Columbia...	80,088	75,193	n.a.	58	4	87.84	93.55	n.a.	—	—	—	n.a.	n.a.
All Other Provinces.	75,448	73,749	n.a.	43	6	84.95	86.91	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.

SOURCE: Based upon a special tabulation by the Dominion Bureau of Statistics.

TABLEAU 7

Pourcentage des ventes des entreprises formées d'épicerie et épicerie-boucheries à succursales par groupes d'importance par rapport aux ventes des magasins d'alimentation, ventes des épicerie et épicerie-boucheries et ventes des épicerie et épicerie-boucheries à succursales dans les centres commerciaux, 1967

Région	Ventes totales dans les centres commerciaux selon:			Nombre de centres commerciaux	Nombre d'entreprises à succursales	Pourcentage des ventes des trois entreprises à succursales les plus importantes par rapport aux:			Pourcentage des ventes des six entreprises à succursales les plus importantes par rapport aux:			Pourcentage des ventes de toutes les compagnies propriétaires à succursales par rapport aux	
	Les magasins d'alimentation au détail	Les épicerie et épicerie-boucheries	Les épicerie et épicerie-boucheries à succursales			Ventes des magasins d'alimentation au détail	Ventes des épicerie et épicerie-boucheries	Ventes des magasins à succursales	Ventes des magasins d'alimentation au détail	Ventes des épicerie et épicerie-boucheries	Ventes des magasins à succursales	Ventes des magasins d'alimentation au détail	Ventes des épicerie-boucheries
	\$000	\$000	\$000										
Canada.....	908,221	864,129	776,517	461	s.o.	61.55	64.99	71.99	78.29	82.28	91.57	85.49	89.86
Québec.....	215,926	207,059	s.o.	93	5	77.37	89.69	s.o.	—	—	—	s.o.	s.o.
Ontario.....	454,426	429,469	s.o.	213	8	85.50	90.47	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Alberta.....	82,333	78,659	62,048	54	3	75.36	78.88	100.00	—	—	—	75.36	78.88
Colombie-Britannique.....	80,088	75,193	s.o.	58	4	87.84	93.55	s.o.	—	—	—	s.o.	s.o.
Autres provinces.....	75,448	73,749	s.o.	43	6	84.95	86.91	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.

SOURCE: Tabulation spéciale du Bureau fédéral de la statistique.



Of the cities surveyed in Canada there were between two and ten chains per city and they averaged 60 per cent of grocery and combination store sales in each city. In the United States in 1963, the eight largest grocery and combination store companies in each city averaged 62 per cent of such sales.

In general, levels of concentration appear to be somewhat higher in Canada than in the United States, but not dramatically so.

### Conclusions

The foregoing statistics cover a period of rapid change in the retailing of food. The individually-owned grocery stores and meat markets have been largely replaced by supermarkets either linked into corporate chains or else into affiliated groups each having special arrangements with a large wholesaler. The shift of population to the suburbs has been accompanied by the location of grocery and combination chain stores in shopping centres. House-to-house delivery of milk and bread has been largely discontinued, and has led to the building of even bigger supermarkets and to the undertaking of bread baking and other processing by some of the chains. There is no indication that a position of equilibrium has been reached, and all signs point to continuing change.

It would appear from the statistical evidence that the structure of food retailing was somewhat more conducive to competition in 1968 than it was ten years earlier. While the position of corporate chains has improved, the largest ones had a slightly smaller share of the market in 1968 than in 1958. The position of the unaffiliated independent has continued to decline, but those of the smaller chains and the affiliated independents have improved markedly. These structural developments are consistent with the 'price war' that occurred in 1970 and 1971 even though its full effects remain to be assessed.

It should, however, be noted that the power of the large corporate chains increased substantially in the Western Provinces between 1953 and 1963. The grocery business in the rapidly developing shopping centres is largely in the hands of a few corporate chains. Also, a few chains have a disturbingly large share of the market in some cities. In addition, there remains a great deal to be learned about food distribution, especially at the wholesaling level. It is the intention of the Director of Investigation and Research to keep the situation under active review.

Chaque ville ayant fait l'objet de l'enquête au Canada, comptait de deux à dix magasins à succursales qui figuraient en moyenne pour 60 pour cent des ventes des épiceries et épiceries-boucheries dans chaque ville. Aux États-Unis en 1963, les huit plus grandes compagnies formées d'épiceries et d'épiceries-boucheries dans chaque ville effectuaient en moyenne 62 pour cent de ces ventes.

En général, les niveaux de concentration semblent être quelque peu plus élevés au Canada qu'aux États-Unis mais non de façon exorbitante.

### Conclusions

Les données statistiques précitées ont trait à une période de changement rapide dans la vente d'aliments au détail. Les épiceries et boucheries appartenant à des particuliers ont été largement remplacées par des supermarchés, reliés à des sociétés à succursales ou à des groupes associés, les deux ayant des arrangements spéciaux avec un grossiste important. Le déplacement de la population vers la banlieue s'est fait en même temps que la location d'épiceries et d'épiceries-boucheries dans les centres commerciaux. La livraison à domicile du lait et du pain a été en grande partie discontinuée et l'on y a suppléé par la construction de supermarchés encore plus grands et la fabrication du pain et autres procédés de transformation par certains des magasins à succursales. Rien n'indique que l'équilibre est établi et tout laisse entrevoir que le changement se perpétuera.

Il semble d'après la preuve statistique que la structure de la vente d'aliments au détail a en quelque sorte contribué un peu plus à la concurrence en 1968 que dix ans auparavant. Alors que la situation des sociétés à succursales s'est améliorée, les plus importantes détenaient en 1968 une part du marché un peu plus petite qu'en 1958. La situation des magasins indépendants non associés a continué à se détériorer mais celle des plus petits magasins à succursales et des magasins indépendants associés s'est améliorée du point de vue du marché. Ce développement des structures est allé de pair avec la « guerre des prix » qui s'est produite en 1970 et 1971 même si ses effets complets ne peuvent pas encore être évalués.

Il faut cependant remarquer que le pouvoir des grandes sociétés à succursales s'est accru sensiblement dans les provinces de l'Ouest entre 1958 et 1968. Le commerce d'épicerie dans les centres commerciaux à rapide évolution est largement aux mains de quelques sociétés à succursales. Également, quelques magasins à succursales ont une part quelque peu inquiétante du marché dans certaines villes. De plus, il y a encore beaucoup à apprendre au sujet de la distribution des aliments, plus particulièrement au niveau de la vente en gros. Le directeur des enquêtes et recherches a bien l'intention de continuer à faire une étude de la situation.

## APPENDIX 9

## Statistics on Concentration

The table below carries forward some of the key figures in Table 4 of the Appendix 8.

Sales of Grocery and Combination Stores, by types 1968-1971

Year	Corporate Chains (% of Total)	Independents		Sub-Total (% of Total)	Total (\$000)
		Affiliated (% of Total)	Un-affiliated (% of Total)		
1968.....	46.9	30.1	23.0	53.1	5,985,589
1969.....	48.4	29.8	21.8	51.6	6,400,942
1970 <sup>1</sup> ....	51.4			48.6	6,849,224
1971 <sup>1</sup> ....	53.3			46.6	7,260,204

<sup>1</sup>Preliminary.

The following table carries forward a few of the figures in Table 5 of Appendix 8

Sales of the Six Largest Grocery and Combination Store Chains, 1966, 1969 and 1970

Sales of 6 Largest as % of

Year	Total Chain Store Sales	All Grocery and Combination Store Sales
1966.....	77.4	34.7
1969.....	73.2	35.5
1970.....	72.9	37.4

The attached table contains figures on concentration in the food processing industries. They are taken directly from our report Concentration in the Manufacturing Industries of Canada.

## APPENDICE 9

## Statistiques sur la concentration

Le tableau ci-après rapporte quelques-unes des données principales du tableau 4 à l'annexe 8.

Vente des épicerie et épicerie-boucheries, selon le genre, 1968-1971

Année	Sociétés à succursales (% du total)	Magasins indépendants		Sous-total (% du total)	Total (\$000)
		associés (% du total)	non associés (% du total)		
1968.....	46.9	30.1	23.0	53.1	5,985,589
1969.....	48.4	29.8	21.8	51.6	6,400,942
1970 <sup>1</sup> ....	51.4			48.6	6,849,224
1971 <sup>1</sup> ....	53.3			46.6	7,260,204

<sup>1</sup>Préliminaire

Le tableau suivant reproduit quelques données du Tableau 5 à l'annexe 8

Ventes des six épicerie et épicerie-boucheries à succursales les plus importantes en 1966, 1969 et 1970

Ventes des 6 plus importantes en pourcentage des

Année	Ventes totales des magasins à succursales	Ventes totales des épicerie et épicerie-boucheries
1966.....	77.4	34.7
1969.....	73.2	35.5
1970.....	72.9	37.4

Le tableau ci-joint comprend des données sur la concentration dans l'industrie de la préparation des aliments. Elles sont tirées directement de notre rapport Concentration dans les industries manufacturières du Canada.



TABLE A-1  
INDEXES OF ENTERPRISE CONCENTRATION IN 159 CANADIAN MANUFACTURING INDUSTRIES, 1965

No.	Industry	Total No. of Enterprises (and Establish- ments)	Per cent of Total Value of Factory Shipments (and Number of Establishments) Accounted for by the						Total Value of Factory Shipments	No. of Largest Enterprises Accounting for:	
			4	8	12	16	20	50		80%	80% Employ- ment
			Largest Enterprises							Shipments	
(\$Mil.)											
1010	Slaughtering and Meat Processors... (number of estb.).....	365 (399)	58.07 (29)	67.58 (38)	71.48 (42)	74.55 (46)	77.33 (50)	88.07 (82)	1,438.74	24.36	24.82
1030	Poultry Processors..... (number of estb.).....	137 (150)	24.19 (8)	37.65 (17)	48.61 (21)	58.34 (27)	64.30 (31)	90.91 (63)	192.58	33.93	42.95
1060	Dairy Factories and Process Cheese Manufacturers..... (number of estb.).....	1,165 (1,421)	25.13 (63)	34.81 (115)	40.86 (179)	45.59 (201)	48.79 (220)	62.25 (287)	1,061.71	183.59	185.57
1110	Fish Products Industry..... (number of estb.).....	301 (376)	37.09 (37)	52.10 (54)	58.64 (61)	63.63 (75)	67.35 (80)	83.90 (117)	269.31	40.82	40.50
1120	Fruits and Vegetables Canners and Preservers..... (number of estb.).....	266 (313)	39.27 (23)	52.02 (38)	59.34 (44)	64.33 (50)	68.51 (57)	85.71 (95)	435.75	36.11	42.70
1230	Feed Manufacturers..... (number of estb.).....	739 (855)	28.10 (39)	38.09 (79)	43.31 (91)	47.96 (101)	51.38 (114)	63.23 (161)	392.83	127.25	219.67
1240	Flour Mills..... (number of estb.).....	36 (51)	79.65 (18)	90.18 (23)	94.95 (27)	97.89 (31)	99.02 (35)	—	244.48	x	3.46
1250	Breakfast Cereal Manufacturers..... (number of estb.).....	15 (17)	x (5)	x (10)	x (14)	—	—	—	47.74	x	x
1280	Biscuit Manufacturers..... (number of estb.).....	35 (44)	67.29 (12)	83.61 (17)	90.77 (21)	94.70 (25)	96.98 (29)	—	102.71	x	7.80
1290	Bakeries..... (number of estb.).....	2,375 (2,465)	32.26 (66)	43.89 (81)	49.52 (89)	53.31 (95)	55.53 (99)	63.60 (138)	444.05	296.74	363.08
1310	Confectionery Manufacturers..... (number of estb.).....	173 (180)	46.65 (8)	65.14 (14)	75.28 (19)	80.99 (23)	84.57 (27)	95.51 (57)	187.57	x	16.83
1330	Sugar Refineries..... (number of estb.).....	8 (13)	x (9)	100.00 (13)	—	—	—	—	152.77	3.17	3.13
1350	Vegetable Oil Mills..... (number of estb.).....	10 (12)	x (5)	x (10)	—	—	—	—	94.98	x	5.76
1391	Macaroni Manufacturers..... (number of estb.).....	17 (19)	x (5)	x (9)	98.49 (14)	x (18)	—	—	22.80	x	4.15
1392	Miscellaneous Food Mfrs..... (number of estb.).....	240 (272)	32.79 (19)	48.37 (27)	57.40 (35)	63.74 (41)	67.96 (46)	86.82 (82)	565.17	34.82	51.85
1410	Soft Drink Manufacturers..... (number of estb.).....	410 (470)	40.86 (42)	48.03 (51)	53.06 (60)	56.63 (64)	59.44 (72)	69.11 (105)	225.70	105.41	121.82
1430	Distilleries..... (number of estb.).....	13 (22)	84.23 (10)	96.38 (17)	x (21)	—	—	—	228.40	x	5.33
1450	Breweries..... (number of estb.).....	11 (52)	94.57 (41)	99.65 (49)	—	—	—	—	298.44	x	2.58
1740	Wineries..... (number of estb.).....	13 (19)	71.18 (9)	94.96 (14)	x (18)	—	—	—	23.09	x	5.57

TABLEAU A-1  
INDICES DE CONCENTRATION AU SEIN DE 159 INDUSTRIES MANUFACTURIERES CANADIENNES, 1965

N° S.I.C.	Industries	Nombre total d'entre- prises (et d'éta- blisse- ments)	Pourcentage de la valeur totale des biens expédiés par les usines (et nombre d'établissements) tel que nous l'ont rapporté les						Valeur totale des biens expédiés par les usines  (\$Mil- lions)	Nombre d'entreprises les plus importantes responsables de		
			4	8	12	16	20	50		80% des expé- ditions	80% de l'emploi	
entreprises les plus importantes												
1010	Abattage et industrie de la viande... (nombre d'établissements).....	365 (399)	58.07 (29)	67.58 (38)	71.48 (42)	74.55 (46)	77.33 (50)	88.07 (82)	1,438.74	24.36	24.82	
1030	Industrie de la volaille..... (nombre d'établissements).....	137 (150)	24.19 (8)	37.65 (17)	48.61 (21)	58.34 (27)	64.30 (31)	90.91 (63)	192.58	33.93	42.95	
1060	Industrie laitière et production du fromage fondu..... (nombre d'établissements).....	1,165 (1,421)	25.13 (63)	34.81 (115)	40.86 (179)	45.59 (201)	48.79 (220)	62.25 (287)	1,061.71	183.59	185.57	
1101	Industrie du poisson..... (nombre d'établissements).....	301 (376)	37.09 (37)	52.10 (54)	58.64 (61)	63.63 (75)	67.35 (80)	83.90 (117)	269.31	40.82	40.50	
1120	Mise en conserve des fruits et légumes (nombre d'établissements).....	266 (313)	39.27 (23)	52.02 (38)	59.34 (44)	64.33 (50)	68.51 (57)	85.71 (95)	435.75	36.11	42.70	
1230	Grains de provende..... (nombre d'établissements).....	739 (855)	28.10 (39)	38.09 (79)	43.31 (91)	47.96 (101)	51.38 (114)	63.23 (161)	392.83	127.25	219.67	
1240	Industrie meunière..... (nombre d'établissements).....	36 (51)	79.65 (18)	90.18 (23)	94.95 (27)	97.89 (31)	99.02 (35)	—	244.48	x	3.46	
1250	Industrie des céréales de déjeuner.... (nombre d'établissements).....	15 (17)	x (5)	x (10)	x (14)	—	—	—	47.74	x	x	
1280	Industrie du biscuit..... (nombre d'établissements).....	35 (44)	67.29 (12)	83.61 (17)	90.77 (21)	94.70 (25)	96.98 (29)	—	102.71	x	7.80	
1290	Boulangerie..... (nombre d'établissements).....	2,375 (2,465)	32.26 (66)	43.89 (81)	49.52 (89)	53.31 (95)	55.53 (99)	63.60 (138)	444.05	296.74	363.08	
1310	Confiserie..... (nombre d'établissements).....	173 (180)	46.65 (8)	65.14 (14)	75.28 (19)	80.99 (23)	84.57 (27)	95.51 (57)	187.57	x	16.83	
1330	Raffinage du sucre..... (nombre d'établissements).....	8 (13)	x (9)	100.00 (13)	—	—	—	—	152.77	3.17	3.13	
1350	Huile végétale..... (nombre d'établissements).....	10 (12)	x (5)	x (10)	—	—	—	—	94.98	x	5.76	
1391	Préparation du macaroni..... (nombre d'établissements).....	17 (19)	x (5)	x (9)	98.49 (14)	x (18)	—	—	22.80	x	4.15	
1392	Préparation des aliments, divers..... (nombre d'établissements).....	240 (272)	32.79 (19)	48.37 (27)	57.40 (35)	63.74 (41)	67.96 (46)	86.82 (82)	565.17	34.82	51.85	
1410	Boissons gazeuses..... (nombre d'établissements).....	410 (470)	40.86 (42)	48.03 (51)	53.06 (60)	56.63 (64)	59.44 (72)	69.11 (105)	225.70	105.41	121.82	
1430	Distilleries..... (nombre d'établissements).....	13 (22)	84.23 (10)	96.38 (17)	x (21)	—	—	—	228.40	x	5.33	
1450	Brasseries..... (nombre d'établissements).....	11 (52)	94.57 (41)	99.65 (49)	—	—	—	—	298.44	x	2.58	
1470	Viticulture..... (nombre d'établissements).....	13 (19)	71.18 (9)	94.96 (14)	x (18)	—	—	—	23.09	x	5.57	



## APPENDIX 10

January 31, 1973

Number of Grocery and Combination Stores by Types 1968 to 1970

Year	Corporate Chains	Corporate Chain Stores	Independents	
			Affiliated	Unaffiliated
1968.....	67	2,318	7,589	n.a.
1969.....	73	2,675	7,739	n.a.
1970.....	80	2,878	n.a.	n.a.

NOTE: n.a. = not available

SOURCE: Statistics Canada, Catalogue Nos. 63-210, 1970, 63-215, 1969.

## APPENDICE 10

31 janvier 1973

Nombre d'épicerie et d'épicerie-boucheries, selon le genre d'organisation, de 1968 à 1970

Année	Sociétés à succursales	Magasins des sociétés à succursales	Magasins indépendants	
			associés	non-associés
1968.....	67	2,318	7,589	s.o.
1969.....	73	2,675	7,739	s.o.
1970.....	80	2,878	s.o.	s.o.

NOTE: s.o.

SOURCE: Statistiques Canada, Catalogues 63-210, 1970, 63-215, 1969.

## APPENDIX 11

Name and location

## Food Group

Bakery products—Produits de boulangerie

Arnold's Bakeries Ltd., 1513 Douglas St., Victoria, B.C.  
 Associated Bakery Stores Inc., 8575-8th Ave., Ville St. Michel, P.Q.  
 Baker Guennell, 120 Barbados, Scarborough, Ont.  
 Bay Home Cooking Shop Ltd., 2 Catherine St., Glace Bay, N.S.  
 Better Bakeries Ltd., 1157 Melville St., Vancouver, B.C.  
 Canadian Food Product Sales Ltd., 67 Walker Ave., Toronto, Ont.  
 Cecutti Bakery, 695 Martindale Rd., Sudbury, Ont.  
 The Cookie Jar Lt., 2110 Skeeno St., Vancouver, B.C.  
 The Donut House, 496 Selkirk Ave., Winnipeg, Man.  
 Em's Bakery Ltd., 11A Spruce Centre, Calgary, Alta.  
 Golden Sheaf Bakery Ltd., 1014 Central Ave., Saskatoon, Sask.  
 Health Bread Bakery Ltd., 634 College St., Toronto, Ont.  
 Hermes Bakery Ltd., 3541 Bathurst St., Toronto, Ont.  
 Home Made Kosher Bakery, 925 Beaumont, Montreal, P.Q.  
 Modern Bakery, 1504 Ottawa St., Windsor, Ont.  
 National Bakeries Ltd., 3734 Canada Way, Burnaby 2, B.C.  
 Open Window Bakery Ltd., 3507 Bathurst, Toronto 10, Ont.  
 Pik-Nik Doughnut Bar, 110 Cremazie Blvd. W., Montreal 351, P.Q.  
 Richstone Sales Inc., 4222 St. Lawrence Blvd., Montreal, P.Q.  
 Shirley's Bakery, 6470 Main St., Vancouver, B.C.  
 Way's Bakeries Ltd., 33 W. Main St., Welland, Ont.

## APPENDICE 11

Répertoire des magasins à succursales multiples au Canada

Nom et emplacement

## Groupe des magasins d'alimentation

Bakery products—Produits de boulangerie

Arnold's Bakeries Ltd., 1513 Douglas St., Victoria, B.C.  
 Associated Bakery Stores Inc., 8575-8th Ave., Ville St. Michel, P.Q.  
 Baker Guennell, 120 Barbados, Scarborough, Ont.  
 Bay Home Cooking Shop Ltd., 2 Catherine St., Glace Bay, N.S.  
 Better Bakeries Ltd., 1157 Melville St., Vancouver, B.C.  
 Canadian Food Product Sales Ltd., 67 Walker Ave., Toronto, Ont.  
 Cecutti Bakery, 695 Martindale Rd., Sudbury, Ont.  
 The Cookie Jar Ltd., 2110 Skeeno St., Vancouver, B.C.  
 The Donut House, 496 Selkirk Ave., Winnipeg, Man.  
 Ems Bakery Ltd., 11A Spruce Centre, Calgary, Alta.  
 Golden Sheaf Bakery Ltd., 1014 Central Ave., Saskatoon, Sask.  
 Health Bread Bakery Ltd., 634 College St., Toronto, Ont.  
 Hermes Bakery Ltd., 3541 Bathurst St., Toronto, Ont.  
 Home Made Kosher Bakery, 925 Beaumont, Montreal, P.Q.  
 Modern Bakery, 1504 Ottawa St., Windsor, Ont.  
 National Bakeries Ltd., 3734 Canada Way, Burnaby 2, B.C.  
 Open Window Bakery Ltd., 3507 Bathurst, Toronto 10, Ont.  
 Pik-Nik Doughnut Bar, 110 Cremazie Blvd. W., Montreal 351, P.Q.  
 Richstone Sales Inc., 4222 St. Lawrence Blvd., Montreal, P.Q.  
 Shirley's Bakery, 6470 Main St., Vancouver, B.C.  
 Way's Bakeries Ltd., 33 Main St., Welland, Ont.

## Candy and confectionery—Bonbons et confiseries

Bonbon Guay Candies Ltée, 970 Jean Talon, Montreal, P.Q.  
 Norman Child & Co. Ltd., 791 Second Ave. E., Owen Sound, Ont.  
 Laura Secord Candy Shops Ltd., 60 Bathurst St., Toronto, Ont.  
 Maynard's (Canada) Ltd., 1 Scarsdale Rd., Don Mills, Ont.  
 The Nut House Ltd., 10121-101 St., Edmonton, Alta.  
 R. C. Purdy Chocolates Ltd., 1176 West 7th Avenue, Vancouver 9, B.C.  
 Theatre Candy Bars Ltd., 215 Victoria St., 4th Floor, Toronto 2, Ont.  
 Theatre Confections Ltd., 284 King St. E., Toronto, Ont.  
 Welch's Candy Ltd., 779 Burrard St., Vancouver, B.C.

## Dairy products—Produits laitiers

Dairy Queen, c/o Milton Enterprises, Saint John, N.B.  
 Dairy Treat Ltd., c/o Yarmouth Ice Cream, 634 Main St., Yarmouth, N.S.  
 Dari Delite, Woodstock, N.B.  
 Jensen Ltd., 37 Evergreen Hill Rd., Simcoe, Ont.  
 Peerless Dairy Stores, 459 Erie St. E., Windsor, Ont.  
 Tastee Treats Drive-Ins Ltd., 4 Duncan St., Glace Bay, N.S.

## Grocery and combination—Épicerie-boucheries

Arrowbrook Enterprises Ltd., 309 Acadia Ave., Dieppe, N.B.  
 Atlantic Wholesalers Ltd., 4 Charlotte St., Sackville, N.B.  
 Ayre's Supermarkets (1963) Ltd., Parade St., St. John's Nfld.  
 Bantam Stores, P.O. Box 433, Burlington, Ont.  
 Becker's Milk Co., Ltd., 671 Warden Ave., Scarborough 704, Ont.  
 British Canadian Co-operative Society Ltd., Main St., Sydney Mines, N.S.  
 Busy-B-Supermarkets Ltd., c/o Loblaws, 535 Lakeshore Blvd., Toronto 117, Ont.  
 Calgary Co-op Association Ltd., 8818 MacLeod Trail, Calgary 13, Alta.  
 Canada Safeway Ltd., c/o P.O. Box 660, Oakland, Calif., U.S.A.  
 Canadian Forces Exchange System, No. 8 Temp. Building, Carling Ave., Ottawa 3, Ont.  
 Capital Stores Ltd., Box 10, Armdale P.O., Halifax, N.S.  
 Chernin Nfld. Ltd., 79 Union St., Glace Bay, N.S.  
 The Codville Company Limited, 140 Otter St., Winnipeg 19, Man.  
 The Corner Stores, c/o Good Neighbour Food Stores Ltd., 12 Progress Ave., Scarborough, Ont.  
 Dari Shoppe, 242 Gibson St., Fredericton, N.B.  
 Dept. of Public Welfare (Alta. Gov.) Executive Bldg., Jasper Avenue-109 Street, Edmonton 14, Alta.  
 Dionne Ltée, Ste-Catherine St. W., Montreal, P.Q.

## Candy and confectionery—Bonbons et confiseries

Bonbon Guay Candies Ltée, 970 Jean Talon, Montreal, P.Q.  
 Norman Child & Co. Ltd., 791 Second Ave. E., Owen Sound, Ont.  
 Laura Secord Candy Shops Ltd., 60 Bathurst St., Toronto, Ont.  
 Maynard's (Canada) Ltd., 1 Scarsdale Rd., Don Mills, Ont.  
 The Nut House Ltd., 10121-101 St., Edmonton, Alta.  
 R. C. Purdy Chocolates Ltd., 1176 West 7th Avenue, Vancouver 9, B.C.  
 Theatre Candy Bars Ltd., 215 Victoria St., 4th Floor, Toronto 2, Ont.  
 Theatre Confections Ltd., 284 King St. E., Toronto, Ont.  
 Welch's Candy Ltd., 779 Burrard St., Vancouver, B.C.

## Dairy products—Produits laitiers

Dairy Queen, c/o Milton Enterprises, Saint John, N.B.  
 Dairy Treat Ltd., c/o Yarmouth Ice Cream, 634 Main St., Yarmouth, N.S.  
 Dari Delite, Woodstock, N.B.  
 Jensen Ltd., 37 Evergreen Hill Rd., Simcoe, Ont.  
 Peerless Dairy Stores, 459 Erie St. E., Windsor, Ont.  
 Tastee Treats Drive-Ins Ltd., 4 Duncan St., Glace Bay, N.S.

## Grocery and combination—Épicerie et épicerie-boucheries

Arrowbrook Enterprises Ltd., 309 Acadia Ave., Dieppe, N.B.  
 Atlantic Wholesalers Ltd., 4 Charlotte St., Sackville, N.B.  
 Ayre's Supermarkets (1963) Ltd., Parade St., St. John's, Nfld.  
 Bantam Stores, P.O. Box 433, Burlington, Ont.  
 Becker's Milk Co. Ltd., 671 Warden Ave., Scarborough 704, Ont.  
 British Canadian Co-operative Society Ltd., Main St., Sydney Mines, N.S.  
 Busy-B-Supermarkets Ltd., c/o Loblaws, 535 Lakeshore Blvd., Toronto 117, Ont.  
 Calgary Co-op Association Ltd., 8818 MacLeod Trail, Calgary 13, Alta.  
 Canada Safeway Ltd., c/o P.O. Box 660 Oakland, Calif., U.S.A.  
 Canadian Forces Exchange System, No. 8 Temp. Building, Carling Ave., Ottawa 3, Ont.  
 Capitol Stores Ltd., Box 10, Armdale P.O., Halifax, N.S.  
 Chernin Nfld. Ltd., 79 Union St., Glace Bay, N.S.  
 The Codville Company Limited, 140 Otter St., Winnipeg 19, Man.  
 The Corner Stores, c/o Good Neighbour Food Stores Ltd., 12 Progress Ave., Scarborough, Ont.  
 Dari Shoppe, 242 Gibson St., Fredericton, N.B.  
 Dept. of Public Welfare (Alta. Gov.) Executive Bldg., Jasper Avenue—109 Street, Edmonton 14, Alta.  
 Dionne Ltée, 1221 St-Catherine St. W., Montreal, P.Q.



Dominion Stores Ltd., 605 Rogers Rd., Toronto 339, Ont.  
 Econo-Mart, c/o Westfair-Foods Ltd., P.O. Box 808, Winnipeg, Man.  
 Economy Stores Quebec Ltd., Box 458, Malartic, P.Q.  
 Ferraros Ltd., P.O. Box 2039, Vancouver 3, B.C.  
 Fisherman's Union Trading Co. Ltd., Port Union, Nfld.  
 Thomas Garland Ltd., Gaultois, Nfld.  
 Gordon's Super Markets Ltd., Box 938, Chatham, Ont.  
 H. S. Grandy, Box 87, Grand Bank, Nfld.  
 The Great A. & P. Tea Co. Ltd., 5559 Dundas St. W., Islington 678, Ont.  
 R. Grenier & Frères Ltée, 166 St. Charles St., Thetford Mines, P.Q.  
 Hopgood & Sons, Ltd., P.O. Box 3065, Halifax South, N.S.  
 Interior Foods Ltd., 1460 Third Ave., Prince George, B.C.  
 Jato Inc., 214 Ave Sacrement, Quebec 8, P.Q.  
 Joannis Ltd., 50 Beechwood Ave., Vanier City, Ont.  
 Jolly Jug Ltd., 170 King St., Sturgeon Falls, Ont.  
 Keefer Food Distributors Ltd., 600 Taylor St., Vancouver, B.C.  
 Kelly Douglas Co. Ltd., P.O. Box 2039, Vancouver 3, B.C.  
 Kwik Shops Ltd., Box 1750, Steinbach, Man.  
 Kwikie Minit Markets Ltd., 493 Lancaster, Bridgeport, Ont.  
 Henri Laflamme Inc., 400 Boul. Taché, Hull, P.Q.  
 Lamontagne Ltée, C.P. 128 Boulevard St-Paul, Chicoutimi, P.Q.  
 Little Short Stop Stores Ltd., 1014 Victoria St., Kitchener, Ont.  
 Loblaw Groceries Co. Ltd., 535 Lakeshore Blvd. W., Toronto, Ont.  
 M. Loeb Ltd., P.O. Box 8387, Ottawa, Ont. K1G 3K8.  
 M. Loeb (London) Ltd., P.O. Box 8387, Ottawa, Ont. K1G 3K8.  
 M & K Company, 20 Sonmore Dr., Agincourt 742, Ont.  
 Mac's Milk Ltd., 12 Progress Ave., Scarboro 706, Ont.  
 Marché Union Inc., 10550 Parkway, Ville D'Anjou, P.Q.  
 Mayrand Ltée, 4675 est rue Ste-Catherine, Montréal 409, P.Q.  
 Messier Super-Metro, 4349 rue Bélanger, Montreal 409, P.Q.  
 Mike's Supermarket (1962) Ltd., 140 Second Ave., Timmins, Ont.  
 Milky Way Stores Ltd., 4047 Lozells, Burnaby 2, B.C.  
 Mini-Mart Ltd., P.O. Box 808, Winnipeg, Man.  
 Mini-Mart, Division of Westfair Foods Ltd., P.O. Box 2130, Vancouver 3, B.C.  
 J. Montemurro (1963) Inc., 60 Bernatchez, Rouyn, P.Q.  
 The O.K. Economy Stores Ltd., 1st Ave. & Duke St., Saskatoon, Sask.  
 The Oshawa Wholesale Ltd., 125 The Queensway, Toronto 159, Ont.  
 Overwaites Ltd., 7979 Enterprise St., North Burnaby, B.C.

Dominion Stores Ltd., 605 Rogers Rd., Toronto 339, Ont.  
 Econo-Mart, c/o Westfair-Foods Ltd., P.O. Box 808, Winnipeg, Man.  
 Economy Stores Quebec Ltd., Box 458, Malartic, P.Q.  
 Ferraros Ltd., P.O. Box 2039, Vancouver 3, B.C.  
 Fisherman's Union Trading Co. Ltd., Port Union, Nfld.  
 Thomas Garland Ltd., Gaultois, Nfld.  
 Gordon's Super Markets Ltd., Box 938, Chatham, Ont.  
 H. S. Grandy Ltd., Box 87, Grand Bank, Nfld.  
 The Great A. & P. Tea Co. Ltd., 5559 Dundas St. W., Islington 678, Ont.  
 R. Grenier & Frères Ltée, 166 St. Charles St., Thetford Mines, P.Q.  
 Hopgood & Sons, Ltd., P.O. Box 3065, Halifax South, N.S.  
 Interior Foods Ltd., 1460 Third Ave., Prince George, B.C.  
 Jato Inc., 214 Ave Sacrement, Quebec 8, P.Q.  
 Joannis Ltd., 50 Beechwood Ave., Vanier City, Ont.  
 Jolly Jug Ltd., 170 King St., Sturgeon Falls, Ont.  
 Keefer Food Distributors Ltd., 600 Taylor St., Vancouver, B.C.  
 Kelly Douglas Co. Ltd., P.O. Box 2039, Vancouver 3, B.C.  
 Kwik Shops Ltd., Box 1750, Steinbach, Man.  
 Kwikie Minit Markets Ltd., 493 Lancaster, Bridgeport, Ont.  
 Henri Laflamme Inc., 400 Boul. Taché, Hull, P.Q.  
 Lamontagne Ltée, C.P. 128 Boulevard St-Paul, Chicoutimi, P.Q.  
 Little Short Stop Stores Ltd., 1014 Victoria St., Kitchener, Ont.  
 Loblaw Groceries Co. Ltd., 535 Lakeshore Blvd W., Toronto, Ont.  
 M. Loeb Ltd., P.O. Box 8387, Ottawa, Ont. K1G 3K8.  
 M. Loeb (London) Ltd., P.O. Box 8387, Ottawa, Ont. K1G 3K8.  
 M & K Company, 20 Sonmore Dr., Agincourt 742, Ont.  
 Mac's Milk Ltd., 12 Progress Ave., Scarboro 706, Ont.  
 Marché Union Inc., 10550 Parkway, Ville D'Anjou, P.Q.  
 Mayrand Ltée, 4675 est rue Ste-Catherine, Montréal, P.Q.  
 Messier Super-Metro, 4349 rue Bélanger, Montreal 409, P.Q.  
 Mike's Supermarket (1962) Ltd., 140 Second Ave., Timmins, Ont.  
 Milky Way Stores Ltd., 4047 Lozells, Burnaby 2, B.C.  
 Mini-Mart Ltd., P.O. Box 808, Winnipeg, Man.  
 Mini-Mart, Division of Westfair Foods Ltd., P.O. Box 2130, Vancouver 3, B.C.  
 J. Montemurro (1963) Inc., 60 Bernatchez, Rouyn, P.Q.  
 The O. K. Economy Stores Ltd., 1st Ave. & Duke St., Saskatoon, Sask.  
 The Oshawa Wholesale Ltd., 125 The Queensway, Toronto 159, Ont.  
 Overwaites Ltd., 7979 Enterprise St., North Burnaby, B.C.

- Paquette & Grennon Co. Ltd., Godfrey St., Larder Lake, Ont.
- Payfair Stores Ltd., 247 Lilac St., Winnipeg 9, Man.
- Perrette Dairy Ltd., 170 University Ave., Toronto, Ont.
- Power Super Markets Ltd., 75 Vicker's Rd., Toronto 678, Ont.
- Regal Dairy Inc., 170 University Ave., Toronto, Ont.
- Remington's Ltd., 751 Queen St., Kincardine, Ont.
- Save-Easy Supermarkets Ltd., 4 Charlotte St., Sackville, N.B.
- Seven Day Food Stores Ltd., 1200 Rothesay, Winnipeg, Man.
- Seven-Eleven Jug Milk Variety Stores, P.O. Box 1, Walkerville (Windsor), Ont.
- Shaw's Dairy Stores (London) Ltd., 1180 Oxford St., London, Ont.
- Shop & Save (1957) Ltd., 11281 Albert Hudon Blvd., Montreal Nord, P.Q.
- Shop-Easy Stores Ltd., P.O. Box 468, Winnipeg 1, Man.
- Shop-Easy Stores, Div. of Westfair Foods Ltd., P.O. Box 4900, Vancouver, B.C.
- Sobey's Stores Ltd., King St., Stellarton, N.S.
- Southland Corporation (Canada) Ltd., (7-Eleven Convenience Stores) 17th Ave.-38th St. S.E., Calgary, Alta.
- Spot Supermarkets Corp. 1875-52nd Ave., Lachine 610, P.Q.
- Steinberg's Ltd., Place Crémazie, Blvd. St Laurent & Métropolitain, Montreal, P.Q.
- Sunnybrook Food Markets (Keele) Ltd., 4490 Chesswood Drive, Downsview, Ont.
- Super-City Discount Foods Ltd., 535 Lakeshore Blvd., Toronto, Ont.
- Tober Enterprises Ltd., 615 Taylor St., Vancouver 3, B.C.
- Utilities Stores Inc., 170 University Ave., Toronto 1, Ont.
- J. P. Vincent et Frères Ltée, 600 Boul. Ste-Foy, P.Q.
- F. E. Wade Co. Ltd., 1 Webster St., Kentville, N.S.
- West Bay Sales Ltd., 1184 Belvedere Ave., Oshawa, Ont.
- Zehr's Markets Ltd., 120 Ottawa St. N., Kitchener, Ont.
- Meat markets—Boucheries**
- Bittner's Meat & Delicatessen, 3107 Bloor St. W., Toronto 18, Ont.
- Buehler Bros. Ltd., 4214 Dundas St. West, Toronto 18, Ont.
- East End Butchers, 4365 Frontenac, Montreal, P.Q.
- Franklin Portion Pak, 2847 Lawrence Ave. East, Toronto, Ont.
- Kosher Self Service Meat Market Ltd., 1239 Mills St., Montreal 104, P.Q.
- Macelleria Venezia Ltd., 916 Bloor St. W., Toronto, Ont.
- Rob Roy Meat Market, 4022 Hastings St., Burnaby 2, B.C.
- Salaison Duguay Packing Inc., 8005 Boul. des Laurentides, Auteuil, P.Q.
- Paquette & Grennon Co. Ltd., Godfrey St., Larder Lake, Ont.
- Payfair Stores Ltd., 247 Lilac St., Winnipeg 9, Man.
- Perrette Dairy Ltd., 170 University Ave., Toronto, Ont.
- Power Super Markets Ltd., 75 Vicker's Rd., Toronto 678, Ont.
- Regal Dairy Inc., 170 University Ave., Toronto, Ont.
- Remington's Ltd., 751 Queen St., Kincardine, Ont.
- Save-Easy Supermarkets Ltd., 4 Charlotte St., Sackville, N.B.
- Seven Day Food Stores Ltd., 1200 Rothesay, Winnipeg, Man.
- Seven-Eleven Jug Milk Variety Stores, P.O. Box 1, Walkerville (Windsor), Ont.
- Shaw's Dairy Stores (London) Ltd., 1180 Oxford St., London, Ont.
- Shop & Save (1957) Ltd., 11281 Albert Hudon Blvd., Montreal Nord, P.Q.
- Shop-Easy Stores Ltd., P.O. Box 468, Winnipeg 1, Man.
- Shop-Easy Stores, Div. of Westfair Foods Ltd., P.O. Box 4900, Vancouver, B.C.
- Sobey's Stores Ltd., King St., Stellarton, N.S.
- Southland Corporation (Canada) Ltd., (7-Eleven Convenience Stores) 17th Ave. 38th St. S.E., Cargary, Alta.
- Spot Supermarkets Corp., 1875-52nd Ave., Lachine 610, P.Q.
- Steinberg's Ltd., Place Crémazie, Blvd. St-Laurent & Métropolitain, Montréal, P.Q.
- Sunnybrook Food Markets (Keele) Ltd., 4490 Chesswood Drive, Downsview, Ont.
- Super-City Discount Foods Ltd., 535 Lakeshore Blvd., Toronto, Ont.
- Tober Enterprises Ltd., 615 Taylor St., Vancouver 3, B.C.
- Utilities Stores Inc., 170 University Ave., Toronto 1, Ont.
- J. P. Vincent et Frères Ltée, 600 Boul. Ste-Foy, P.Q.
- F. E. Wade Co. Ltd., 1 Webster St., Kentville, N.S.
- West Bay Sales Ltd., 1184 Belvedere Ave., Oshawa, Ont.
- Zehr's Markets Ltd., 120 Ottawa St. N., Kitchener, Ont.
- Meat markets—Boucheries**
- Bittner's Meat & Delicatessen, 3107 Bloor St. W., Toronto 18, Ont.
- Buehler Bros. Ltd., 4214 Dundas St. West, Toronto 18, Ont.
- East End Butchers, 4365 Frontenac, Montreal, P.Q.
- Franklin Portion Pak, 2847 Lawrence Ave. East, Toronto, Ont.
- Kosher Self Service Meat Market Ltd., 1239 Mills St., Montreal 104, P.Q.
- Macelleria Venezia Ltd., 916 Bloor St. W., Toronto, Ont.
- Rob Roy Meat Market, 4022 Hastings St., Burnaby 2, B.C.
- Salaison Duguay Packing Inc., 8005 Boul. des Laurentides, Auteuil, P.Q.



Other food stores—Autres magasins d'alimentation  
Vogels Foods Ltd., P.O. Box 38, Station N, Montreal, P.Q.

General Merchandise Group—Groupe des  
magasins de marchandises diverses

General—Magasins généraux

Canadian Forest Products Ltd., 505 Burrard St., 15th Floor, Vancouver 1, B.C.

La Co-op Régionale de Nipissing-Sudbury Ltée, Case Postale 10, Verner, Ont.

Gateway Co-op Assoc. Ltd., Box 959, 1st Ave. E., Canora, Sask.

Hudson's Bay Co. Ltd., Hudson Bay House, Winnipeg, Man.

Lloydminster & Dist. Agric. Co-op, Box 1040, Lloydminster, Sask.

W. S. Loggie Co. Ltd., 359 Water St., Chatham, N.B.

North Battleford Co-op, North Battleford, Sask.

Northern Co-op Trading Service Ltd., Provincial Govt. Bldg., 6th Ave. E & 14th Street, Prince Albert, Sask.

M. Organ Ltd., Red Bay, Labrador, Nfld.

John Penny & Sons Ltd., Ramea, Nfld.

Pioneer Co-op Assoc. Ltd., 4th Ave. W. & Chaplin St., Swift Current, Sask.

Dept. Public Welfare, c/o Director N.F.S.D. Confederation Bldg., St. John's, Nfld.

Red Bay Stores Ltd., Red Bay, Labrador, Nfld.

Other food—Autres magasins d'alimentation  
Vogels Foods Ltd., P.O. Box 38, Station N, Montreal, P.Q.

General Merchandise Group—Groupe des magasins de  
marchandises diverses

General—Magasins généraux

Canadian Forest Product Ltd., 505 Burrard St., 15th Floor, Vancouver 1, B.C.

La Co-op Régionale de Nipissing-Sudbury Ltée, Case Postale 10, Verner, Ont.

Gateway Co-op Assoc. Ltd., Box 959, 1st Ave. E., Canora, Sask.

Hudson's Bay Co. Ltd., Hudson Bay House, Winnipeg, Man.

Lloydminster & Dist. Agric. Co-op, Box 1040, Lloydminster, Sask.

W. S. Loggie Co. Ltd., 359 Water St., Chatham, N.B.

North Battleford Co-op, North Battleford, Sask.

Northern Co-op Trading Service Ltd., Provincial Govt. Bldg., 6th Ave. E. & 14th Street, Prince Albert, Sask.

M. Organ Ltd., Red Bay, Labrador, Nfld.

John Penny & Sons Ltd., Ramea, Nfld.

Pioneer Co-op Assoc. Ltd., 4th Ave. W. & Chaplin St., Swift Current, Sask.

Dept. Public Welfare, c/o Director N.F.S.D. Confederation Bldg., St. John's, Nfld.

Red Bay Stores Ltd., Red Bay, Labrador, Nfld.

#### Appendix A.

##### Food Wholesalers and Voluntary Groups, 1969

Alberta Grocers Wholesale Ltd.

Alberta Grocers Stores

Q-Mart Stores

Super A Stores

Alimentation Centrale Ltée.

Magasins EPI

Associated Grocers Ltd.

A G Food Stores

Solo Stores

Thriftway Stores

Atlantic Trading Co. Ltd.

Magasins Normandie

Marchés D'Alimentation Budget

Magasins Trans-Kébec

Atlantic Wholesalers Ltd.

Save Easy Stores

Red & White Stores

Lucky Dollar Stores

Conrad Bergeron Ltée.

Magasins Du Lac

Bolands Ltd.

IGA Stores

Brochet & Tremblay Ltée

Trans-Kébec

Magasins Normandie

#### Appendice A. Grossistes en alimentation et associations volontaires, 1969

Alberta Grocers Wholesale Ltd.

Alberta Grocers Stores

Q-Mart Stores

Super A Stores

Alimentation Centrale Ltée

Magasins EPI

Associated Grocers Ltd.

A G Food Stores

Solo Stores

Thriftway Stores

Bolands Ltd.

IGA Stores

Brochet & Tremblay Ltée

Trans-Kébec

Magasins Normandie

J. Maurice Bruneau Inc.

Magasins Carillon

L. H. Chernin & Sons Ltd.

Lucky Dollar Stores

Red & White Stores

Codville Co. Ltd.

Much More Stores

IGA Stores Saskatchewan

Atlantic Trading Co. Ltd.

Magasins Normandie

Marchés d'alimentation Budget

Magasins Trans-Kébec

- J. Maurice Bruneau Inc.  
 Magasins Carillon  
 L. H. Chermin & Sons Ltd.  
 Lucky Dollar Stores  
 Red & White Stores  
  
 Codville Co. Ltd.  
 Much More Stores  
 IGA Stores                      Saskatchewan  
  
 The Codville Co. Ltd.  
 Much More Stores        } Manitoba  
 IGA Stores  
  
 Léopold Comtois Ltée  
 Marchés Uni  
 Magasins L'ECO  
 Marchés Minipri Co-op  
  
 Consolidated Grocers Ltd.  
 Consolidated Grocers Stores  
  
 Couvrette & Provost Ltée  
 Super Marchés F.D.L.  
 Magasins Coronet  
  
 Couvrette & Provost (Maurice) Ltée  
 Épiciers Rouge & Blanc  
 Magasins Métropole  
 Marchés Suprême  
 Magasins Champion  
 Marchés Radisson  
  
 L. R. d'Anjou & Cie  
 Magasins L. R. D.  
 Magasins E.M.I.  
  
 P. D'Aoust Ltée  
 Magasins Champion  
 Magasins Excel  
  
 E. Deaudelin Inc.  
 Magasins Cena  
 Magasins L'Équipe  
 Magasins EDI  
 Elite Stores  
  
 De Blois Bros. Inc.  
 Clover Farm Stores  
  
 Delisle & Langevin Inc.  
 Magasins G.E.P.  
  
 Denault Ltée  
 Marchés Alouette  
 Magasins Rouge & Blanc  
 Magasins Cardinal  
 Magasins Suprême  
  
 Stewart Denault & Co. Ltd.  
 Marchés Indépendants  
 Marchés Chanteclerc  
 Marchés Super S.D.  
  
 Atlantic Wholesalers Ltd.  
 Save Easy Stores  
 Red & White Stores  
 Lucky Dollar Stores  
  
 Conrad Bergeron Ltée  
 Magasins du Lac  
  
 Elliott Marr & Co. Ltd.  
 United Buyer stores  
 Superior Stores  
  
 Les Epiciers Co-Opératifs Ltée  
 A.E.R. Stores  
 Magasins Trans-Kébec  
 Magasins Normandie  
  
 Epiciers Unis Inc.  
 Magasins AMI  
 Magasins GEM  
  
 Alexandre Gaudet Ltée  
 Magasins Normandie  
 Marchés d'Aliments Budget  
 Magasins Trans-Kébec  
  
 The Codville Co. Ltd.  
 Much More Stores  
 IGA Stores Manitoba  
  
 Léopold Comtois Ltée  
 Marchés Unis  
 Magasins l'ECO  
 Marchés Minipri Co-op  
  
 Consolidated Grocers Ltd.  
 Consolidated Grocers Stores  
  
 Couvrette & Provost Ltée  
 Super Marchés F.D.L.  
 Magasins Coronet  
  
 Couvrette & Provost (Maurice) Ltée  
 Epiciers Rouge & Blanc  
 Magasins Métropole  
 Marchés Suprême  
 Magasins Champion  
 Marchés Radisson  
  
 L. R. d'Anjou & Cie  
 Magasins L. R. D.  
 Magasins E. M. I.  
  
 P. D'Aoust Ltée  
 Magasins Champion  
 Magasins Excel  
  
 Halifax Wholesalers Ltd.  
 Pic N Pay Stores  
 Thriftway Stores  
  
 Hargraft & Sons Ltd.  
 Hands Stores  
  
 Henri Harwood Fils & Cie  
 Magasins HH  
  
 Horne & Pitfield Foods Ltd.  
 IGA Stores  
 Much More Stores



A. Drouin Inc. Magasins IGA Much More Stores	Hudon & Orsali (Québec) Ltée Magasins IGA
Elliott Marr & Co. Ltd. United Buyer Stores Superior Stores	The Independent Wholesale Ltd. Buy Well Food Stores
Les Épiciers Co-Opératifs Ltée A.E.R. Stores Magasins Trans-Kébec Magasins Normandie	Jackson Wholesale Grocers Ltd. Clover Farm Stores Mini Mart Stores
Épiciers Unis Inc. Magasins AMI Magasins GEM	Johnson & MacDonald Ltd. P. R. Food Markets
Alexandre Gaudet Ltée Magasins Normandie Marchés D'Aliments Budget Magasins Trans-Kébec	Kelly Douglas & Co. Ltd. Associated Stores Red & White Stores Super Valu Stores
Halifax Wholesalers Ltd. Pic N Pay Stores Thriftway Stores	E. Deaudelin Inc. Magasins Cena Magasins l'Equipe Magasins EDI Elite Stores
Hargraft & Sons Ltd. Hands Stores	De Blois Bros. Inc. Clover Farm Stores
Henri Harwod Fils & Cie Magasins HH	Delisle & Langevin Inc. Magasins G.E.P.
Horne & Pitfield Foods Ltd. IGA Stores Much More Stores	Denault Ltée Marchés Alouette Marchés Rouge & Blanc Magasins Cardinal Magasins Suprême
Hudon & Orsali (Québec) Ltée Magasins IGA	Stewart Denault & Co. Ltd. Marchés Indépendants Marchés Chanteclerc Marchés Super S.D.
The Independent Wholesale Ltd. Buy Well Food Stores	A. Drouin Inc. Magasins IGA Much More Stores
Jackson Wholesale Grocers Ltd. Clover Farm Stores Mini Mart Stores	D. Leduc Inc. Magasins Affiliés Magasins Trans-Kébec Magasins Normandie
Johnson & MacDonald Ltd. P.R. Food Markets	E. Knechtel Wholesale Grocers Ltd. Kwig Stores
Kelly Douglas & Co. Ltd. Associated Stores Red & White Stores Super Valu Stores	J. H. Larmarche Ltée Magasins Excel Magasins JHL
E. Knechtel Wholesale Grocers Ltd. Kwig Stores	Lamontagne Inc. (Québec) Magasins Alliance Trans-Kébec Marchés d'Alimentation Normandie Marchés d'Alimentation Budget
J. H. Lamarche Ltée Magasins Excel Magasins JHL	Lamontagne Inc. (Chicoutimi) Magasins Trans-Kébec Magasins Laval Magasins Normandie Magasins SP Marchés Idéal
Lamontagne Inc. (Québec) Magasins Alliance Trans-Kébec Marchés D'Alimentation Normandie Marchés D'Alimentation Budget	Lamontagne Inc. Magasins EPI Magasins Excel
Lamontagne Inc. (Chicoutimi) Magasins Trans-Kébec Magasins Laval Magasins Normandie Magasins SP Marchés Idéal	

Lamontagne Inc.  
Magasins EPI  
Magasins Excel

D. Leduc Inc.  
Magasins Affiliés  
Magasins Trans-Kébec  
Magasins Normandie

Legault & Massé Ltée  
Magasins LM (Lucerne)  
Magasins Kom-Pa-Gnon

M. Loeb Ltd.  
Much More Stores  
IGA Stores

M. Loeb (London) Ltd.  
IGA Stores

M. Loeb (Sherbrooke) Ltd.  
Much More Stores  
IGA Stores

M. Loeb (Sudbury) Ltd.  
IGA Stores

H. Y. Louie Co. Ltd.  
IGA Stores  
Much More Stores

Lumsden Bros. Ltd.  
Best Valu Stores  
Clover Farm Stores

W. H. Malkin Ltd.  
Lucky Dollar Stores  
United Purity Stores  
Stop Easy Stores

Merchants Consolidated Ltd.  
Solo Stores  
United Stores

Les Marchés d'Aliments Métro-Lasalle Ltée  
Magasins Lasalle  
Magasins Métro

National Grocers Co. Ltd.  
Lucky Dollar Markets  
Red & White Markets  
Maple Leaf Stores  
Super Save Markets

Newhouse Wholesale Ltd.  
Solo Stores  
Hi-Low Stores

The Oshawa Wholesale Ltd.  
IGA Stores

Alex Pelletier & Fils Inc.  
Marchés APF  
Magasins Laurentiens

Progressive Wholesale Grocery Co. Ltd.  
FNS Stores

Reed Co. Ltd.  
Sunshine Food Markets

Alex Pelletier & Fils Inc.  
Marchés Laurentiens

Progressive Wholesale Grocery Co. Ltd.  
FNS Stores

Legault & Massé Ltée  
Magasins LM (Lucerne)  
Magasins Kom-Pa-Gnon

M. Loeb Ltd.  
Much More Stores  
IGA Stores

M. Loeb (London) Ltd.  
IGA Stores

M. Loeb (Sherbrooke) Ltd.  
Much More Stores  
IGA Stores

M. Loeb (Sudbury) Ltd.  
IGA Stores

H. Y. Louie Co. Ltd.  
IGA Stores  
Much More Stores

Lumsden Bros. Ltd.  
Best Valu Stores  
Clover Farm Stores

W. H. Malkin Ltd.  
Lucky Dollar Stores  
United Purity Stores  
Shop Easy Stores

Reed Co. Ltd.  
Sunshine Food Markets

Épicerie Richelieu Ltée  
Épicerie Richelieu

La Cie de Provisions de St-Félix Ltée  
Marchés Idéal  
Magasins ECQ

Provisions St-Félix Ltée  
Magasins Trans Kébec  
Magasins Normandie

Sell-Rite Wholesale Ltd.  
Sell-Rite Stores

Shelly Bros. Ltd.  
Shop-Rite Stores

J. M. Sinclair Ltd.  
IGA Stores  
Much More Stores

Sylvestre & Fils Inc.  
Magasins Normandie  
Magasins Alliance Trans-Kébec

Le Système Comptant Ltée  
Magasins Clover Farm  
Magasins Favori

Merchants Consolidated Ltd.  
Solo Stores  
United Stores



Épiceries Richelieu Ltée  
Épiceries Richelieu

La Cie de Provisions de St. Felix Ltée  
Marchés Idéal  
Magasins ECO

Provisions St. Felix Ltée  
Magasins Trans-Kébec  
Magasins Normandie

Sell-Rite Wholesale Ltd.  
Sell-Rite Stores

Shelly Bros. Ltd.  
Shop-Rite Stores

J. M. Sinclair Ltd.  
IGA Stores  
Much More Stores

Sylvestre & Fils Inc.  
Magasins Normandie  
Magasins Alliance Trans-Kébec

Le Système Comptant Ltée  
Magasins Clover Farm  
Magasins Favori

T.R.A. Ltd.  
Riteway Stores

Victoria Community Grocers Co-Op  
Low Cost Stores  
Payless Stores

Weidman Bros. Ltd.  
Best Value Food Markets  
Clover Farm Stores

Western Grocers Ltd.  
Lucky Dollar Stores  
Tom Boy Stores  
Red & White Stores  
United Purity Stores

York Trading Ltd.  
Carload Food Markets  
Superior Food Markets

Les Marchés d'Aliments Métro-Lasalle Ltée  
Magasins Lasalle  
Magasins Métro

National Grocers Co. Ltd.  
Lucky Dollar Markets  
Red & White Markets  
Maple Leaf Stores  
Super Save Markets

Newhouse Wholesale Ltd.  
Solo Stores  
Hi-Low Stores

The Oshawa Wholesale Ltd.  
IGA Stores

T. R. A. Ltd.  
Riteway Stores

Victoria Community Grocers Co-Op.  
Low Cost Stores  
Payless Stores

Weidman Bros. Ltd.  
Best Valu Food Markets  
Clover Farm Stores

Western Grocers Ltd.  
Lucky Dollar Stores  
Tom Boy Stores  
Red & White Stores  
United Purity Stores

York Trading Ltd.  
Carload Food Markets  
Superior Food Markets.

## Appendix B.

## Corporate Chains Operated in Voluntary Groups, 1969

Atlantic Wholesalers Ltd.  
Chernin Newfoundland Ltd.  
The Codville Company Ltd.  
Ferraros Ltd.  
R. Grenier et Frères Ltée  
Gordon's Super Markets Ltd.  
Joanisse Ltd.  
Henri Laflamme Inc.  
Lamontagne Ltée  
Lodom Holdings Ltd.  
Mayrand Ltée  
The Oshawa Wholesale Ltd.  
Paquette & Grennon Compagnie Ltée

Appendice B. Sociétés de magasins à succursales opérés  
en association volontaire, 1969

Atlantic Wholesalers Ltd.  
Chernin Newfoundland Ltd.  
The Codville Company Ltd.  
Ferraros Ltd.  
R. Grenier et Frères Ltée  
Gordon's Super Markets Ltd.  
Joanisse Ltd.  
Henri Laflamme Inc.  
Lamontagne Ltée  
Lodom Holdings Ltd.  
Mayrand Ltée  
The Oshawa Wholesale Ltd.  
Paquette & Grennon Compagnie Ltée

Remington Ltd.  
 Save-Easy Super Markets (1967) Ltd.  
 Shopping Bag Markets Ltd.  
 Shop-Easy Stores (Division of Westfair Foods Ltd.)  
 Shop-Easy Stores Ltd.  
 Shop & Save (1957) Ltd.  
 Super-Valu Stores (B.C.) Ltd.  
 J. P. Vincent & Frères Ltée  
 F. E. Wade Ltd.

Remington Ltd.  
 Save-Easy Super Markets (1967) Ltd.  
 Shopping Bag Markets Ltd.  
 Shop-Easy Stores (Division of Westfair Food Ltd.)  
 Shop-Easy Stores Ltd.  
 Shop & Save (1957) Ltd.  
 Super-Valu Stores (B.C.) Ltd.  
 J. P. Vincent & Frères Ltée  
 F. E. Wade Ltd.

## APPENDIX 12

Annual Report of the Director of Investigation and Research for the Year ended March 31, 1968, p. 18.

Prairie Provinces Cost Study Commission and the Retail Grocery Industry in the Prairies

The Governments of the three Prairie Provinces in December 1966 jointly appointed a Royal Commission under the chairmanship of Judge Mary J. Batten to inquire into consumer problems as set out in the terms of reference. The Commission submitted its Report in March 1968 and made a number of recommendations, one of them being that the grocery retailing business in the Prairies should be investigated under the Combines Investigation Act. The Minister immediately referred the Report to the Director of Investigation and Research. The Minister also conferred with Judge Batten at his invitation within a few days of publication and arrangements were made for officials of the Combines Branch to visit the Prairies and discuss the evidence with those who had conducted the study on the grocery trade for the Commission. The Combines Branch economists duly carried out this assignment with the full co-operation of Judge Batten and the former consultants to the Commission. The results of their studies were subsequently reported to the Director of Investigation and Research who considered it carefully in the light of section 8 of the Combines Investigation Act, which reads as follows:

- "8. The Director shall
- (a) on application made under section 7,
  - (b) whenever he has reason to believe that any provision in Part V has been or is about to be violated, or
  - (c) whenever he is directed by the Minister to inquire whether any provision in Part V has been or is about to be violated,
- cause an inquiry to be made into all such matters as he considers necessary to inquire into with the view of determining the facts."

The conclusion of the Director upon the analysis which was developed by the Research Division, as set out in the following paragraphs, was that the evidence did not justify the commencement of an inquiry under the Act.

## APPENDICE 12

Rapport annuel du Directeur des enquêtes et recherches pour l'exercice clos le 31 mars 1968, page 18.

Commission d'étude des prix de revient dans les provinces des Prairies et Industrie de l'épicerie au détail dans les Prairies

Les gouvernements des trois provinces des Prairies, au mois de décembre 1966, ont nommé conjointement une Commission royale d'enquête sous la présidence du juge Mary J. Batten chargée de faire enquête sur les problèmes de la consommation énoncés dans le mandat. La Commission a soumis son rapport au mois de mars 1968 et a présenté un certain nombre de recommandations, dont l'une stipulait que le commerce de l'épicerie au détail dans les Prairies devrait faire l'objet d'une enquête en vertu de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Le Ministre a transmis immédiatement le rapport au Directeur des enquêtes et recherches. Le Ministre a également invité le juge Batten à des entretiens quelques jours après la publication, et des dispositions ont été prises afin que des fonctionnaires de la Direction des coalitions se rendent dans les Prairies pour discuter de la preuve avec les personnes qui avaient au nom de la Commission procédé à l'étude du commerce de l'épicerie. Les économistes de la Direction des coalitions ont dûment rempli cette mission avec l'entière collaboration du juge Batten et des anciens conseillers de la Commission. Les résultats de leurs études ont été transmis par la suite au Directeur des enquêtes et recherches qui les a examinés attentivement d'après l'article 8 de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions qui se lit comme suit:

- «Le directeur doit,
- a) sur une demande faite en vertu de l'article 7,
  - b) chaque fois qu'il a des raisons de croire qu'on a enfreint ou qu'on est sur le point d'enfreindre quelque disposition de la Partie V, ou
  - c) chaque fois que le Ministre lui ordonne de déterminer au moyen d'une enquête si quelque disposition de la Partie V a été enfreinte ou est sur le point de l'être,
- faire étudier toutes questions qui, d'après lui, nécessitent une enquête en vue de déterminer les faits.»

Le Directeur, en se fondant sur l'analyse qui avait été faite par la Division des recherches et qui est exposée dans les paragraphes suivants, a tiré la conclusion que d'après la preuve il n'y avait aucune raison de procéder à une enquête en vertu de la Loi.



The principal findings of fact by the Royal Commission are summarized by it as follows in the first paragraph of the Summary and Recommendations:

"Though the grocery industry on the Prairies has brought the consumer food and other products under modern and sanitary conditions it is deficient on three and possibly four important accounts. First, the largest sellers, Canada Safeway and the Weston stores (Loblaws, O.K. Economy, Westfair, and so on), have acquired sufficient power to enable prices to rise above competitive levels thereby earning excess profits for the large chains. Second, excessive building of stores has led to sub-optimal rates of utilization of stores hence unnecessarily raising the costs of retailing groceries. Third, the position and power of the chains has led to and required the use of self-cancelling and costly advertising campaigns.<sup>77</sup> The fourth deficiency, which may be only partly so, is that luxurious and expensive supermarkets, built to lure customers away from other stores have raised costs of food distribution. All of these costs and price increases have damaged the consumer interest."

The evidence supporting each of these five findings is considered below. Most of the evidence is in Chapter 10 of the Report, entitled "The Retail Grocery Industry on the Prairies", and the Director's staff have also reviewed and discussed with the author a background study on the Grocery Trade on which the chapter is said to be based.

1. First, the largest sellers, Canada Safeway and the Weston stores (Loblaws, O.K. Economy, Westfair, and so on), have acquired sufficient power to enable prices to rise above competitive levels thereby earning excess profits for the large chains."

The evidence in support of the contention consists of data respecting the degree of concentration, costs and profits.

Sales of the largest four and eight grocery retail enterprises as a percentage of estimated sales of all such enterprises in each of five Prairie cities are presented. Comparisons are made with a United States study, and it is concluded that concentration in Saskatoon, Calgary and Regina is as high as or higher than in the five United States cities of highest concentration. The following table is a condensation of data presented in the Report.

<sup>77</sup> "As a general rule it will be true that when the degree of price and quality competition in any industry becomes very low the extent of advertising will rise very sharply. Advertising a small handful of prices each week does not make the grocery retailing industry any exception." (pages 204-5)

La Commission royale d'enquête a résumé ainsi qu'il suit dans le premier paragraphe de la partie intitulée «Résumé et Recommandations» les principales constatations de fait:

«Bien que l'industrie de l'épicerie dans les Prairies ait apporté au consommateur des denrées et autres produits sous des conditions modernes et hygiéniques, elle est imparfaite sous trois et probablement quatre rapports importants. Tout d'abord, les plus grands vendeurs, les magasins Canada Safeway et Weston (Loblaws, O.K. Economy, Westfair et ainsi de suite), ont acquis suffisamment de pouvoir pour permettre à leurs prix de dépasser les niveaux de la concurrence, réalisant ainsi des profits extraordinaires pour les grands magasins à succursales multiples. Deuxièmement, la construction excessive des magasins a conduit à l'adoption de taux d'utilisation des magasins, inférieurs aux taux optima, ce qui a eu pour conséquence d'augmenter inutilement le coût des articles d'épicerie se vendant au détail. Troisièmement, la situation et le pouvoir des magasins à succursales multiples les ont forcés à avoir recours à des campagnes de publicité coûteuses qui s'annulent d'elles-mêmes.<sup>77</sup> La quatrième faiblesse, qui pourrait bien n'être que partielle, est que les supermarchés de luxe et dispendieux, qui ont été construits pour attirer les clients en les éloignant d'autres magasins, ont fait augmenter les frais de distribution des aliments. Dans l'ensemble, l'augmentation de ces frais et de ces prix ont eu un effet nuisible sur l'intérêt du consommateur.»

La preuve à l'appui de chacune de ces cinq constatations est examinée ci-après. La majeure partie de la preuve se trouve au chapitre 10 du Rapport, intitulé «The Retail Grocery Industry on the Prairies (Industrie de l'épicerie au détail dans les Prairies)», et les membres du personnel du Directeur ont aussi examiné et discuté avec l'auteur une étude documentée du commerce de l'épicerie sur laquelle le chapitre est fondée.

1. «D'abord, les plus grands vendeurs, les magasins Canada Safeway et Weston (Loblaws, O.K. Economy, Westfair et ainsi de suite) ont acquis suffisamment de pouvoir pour permettre à leurs prix de dépasser les niveaux de la concurrence, réalisant ainsi des profits extraordinaires pour les grands magasins à succursales multiples.»

La preuve à l'appui de cette affirmation se compose de données au sujet du degré de la concentration, des frais et des profits.

Les ventes des quatre plus grands magasins et de huit épiceries qui vendent au détail sont exprimées en pourcentages des ventes estimatives de toutes les entreprises de ce genre dans chacune des cinq villes des Prairies. Des comparaisons sont faites avec une étude aux États-Unis, et l'on tire la conclusion que la concentration à Saskatoon, à Calgary et à Regina est aussi élevée ou même plus élevée que dans les cinq villes américaines

<sup>77</sup> «En règle générale, il est vrai que lorsque le degré de la concurrence quant aux prix et à la qualité dans n'importe quelle industrie s'amointrit beaucoup, le volume de la publicité augmente de façon très marquée. Le fait de faire de la réclame pour quelques prix chaque semaine ne constitue pas une exception sous ce rapport pour l'industrie de l'épicerie vendue au détail.»

Sales of Selected Outlets as a Percentage of Estimated Total Sales of Grocery and Combination Stores, by Selected Cities

	Winnipeg	Regina	Saskatoon	Calgary	Edmonton
All chains.....	49.9	56.1	62.3	64.8	55.2
Top 4 retail grocery enterprises, excluding voluntary groups.....	48.7	69.6	75.7	67.2	64.1
Top 4 retail grocery enterprises, including voluntary groups.....	70.8	76.6	84.5	69.1	73.4

In the preparation of the above table, some elements of estimation are known to have been involved. The figures in the first line of the table do not appear to be unreasonable. There are official statistics for the year 1964, issued by the Dominion Bureau of Statistics, which show that corporate chains accounted for 43.4 per cent of total grocery and combination store sales in Manitoba, 39.3 per cent in Saskatchewan, 51.7 per cent in Alberta and 47.2 per cent in Canada as a whole. Corporate chains tend to concentrate their outlets in the larger centres of population, and the shares of the chains in the cities would be expected to be higher than in the respective provinces as a whole.

Certain reservations of a conceptual kind must be noted with regard to the concentration ratios in the second and third line of the table. Whereas "chains" in the first line of figures are defined by the Commission as corporate chains with four or more stores in one city under the same legal ownership, "retail grocery enterprises" in the second line are defined differently. The largest retail grocery enterprise in each city is ranked according to size, whether or not it is a corporate chain.

This is a significant difference in the context of the relatively small western cities, because enterprises with one or two stores such as co-operatives, department store grocery departments and purely local chains, are frequently among the top four in local size. Indeed, in four out of the five cities considered by the Commission, one or more of the top four grocery enterprises were not corporate grocery chains. There is nothing invalid in such a measure but it suggests different conclusions than would a measure restricted to corporate chains, and it fails to support the finding about Safeway and Western which is contained in the Report, as quoted in the above heading.

où existe la plus grande concentration. Le tableau suivant est une condensation des données présentées dans le Rapport.

Ventes de débouchés choisis exprimées en pourcentages des ventes totales estimatives des épicerie et épicerie-boucheries, par ville choisie

	Winnipeg	Regina	Saskatoon	Calgary	Edmonton
Tous les magasins à succursales multiples.....	49.9	56.1	62.3	64.8	55.2
Les 4 principales entreprises de vente d'épicerie au détail, à l'exclusion des groupes syndiqués.....	48.7	69.6	75.7	67.2	64.1
Les 4 principales entreprises de vente d'épicerie au détail y compris les groupes syndiqués.....	70.8	76.6	84.5	69.1	73.4

Dans la préparation du tableau ci-dessus, on sait que certains éléments d'estimation y sont entrés. Les chiffres figurant sur la première ligne du tableau semblent être raisonnables. Le Bureau fédéral de la statistique a publié des statistiques officielles pour l'année 1964, qui indiquent que les sociétés propriétaires de magasins à succursales multiples se partageaient 43.4 p. 100 des ventes totales des épicerie et des épicerie-boucheries au Manitoba, 39.3 p. 100 en Saskatchewan, 51.7 p. 100 en Alberta et 47.2 p. 100 dans l'ensemble du Canada. Ces sociétés ont tendance à concentrer leurs établissements dans les centres peuplés et l'on peut supposer qu'en général les parts des magasins à succursales dans les villes sont plus nombreuses que dans les provinces respectives.

Sur les deuxième et troisième lignes du tableau, il convient de noter certaines réserves conceptuelles à l'égard des proportions de concentration. Alors que les «magasins à succursales multiples» sur la première ligne des chiffres sont définis par la Commission comme sociétés propriétaires de magasins à succursales, comptant quatre magasins ou plus dans une même ville sous la même propriété juridique, «les entreprises de vente d'épicerie au détail» sur la deuxième ligne sont définies de façon différente. La plus grande entreprise de vente d'épicerie au détail dans chaque ville est classée selon sa taille, qu'elle soit ou non une société propriétaire de magasins à succursales.

Si l'on tient compte du fait que les villes de l'Ouest sont relativement petites, il s'agit là d'une différence importante, parce que les entreprises se composant d'un ou de deux magasins comme les coopératives, les épicerie situées dans les magasins à rayons et les magasins à succursales purement locaux, se trouvent fréquemment parmi les quatre entreprises principales de la ville. En effet, dans quatre des cinq villes ayant fait l'objet d'un examen par la Commission, au moins l'une des quatre principales entreprises d'épicerie n'était pas une société propriétaire d'épicerie à succursales. Une telle appréciation est nullement invalide mais elle laisse entrevoir des conclusions différentes de celles d'une appréciation limitée aux sociétés propriétaires de magasins à succursales, et elle n'appuie nullement la constatation au sujet de Safeway et Weston qui est contenue au rapport, comme il est mentionné dans le titre ci-dessus.



The Commission uses certain cost data in an attempt to prove quantitatively that the largest sellers "have acquired sufficient power to enable prices to rise". The cost data are used to construct an index of monopoly power, known as the Lerner index. However, the Commission concedes that the index "does not show how much monopoly power exists" (page 172). Thus, we are left simply with the fact that some degree of monopoly power exists. This is a conclusion to which no exception can be taken in view of the data on concentration in the Report.

The final part of the first finding by the Commission is that the large chains have earned excessive profits. In its Report, the Commission presents tables which show purported grocery store profits in the five Prairie cities at a level higher than both the Canadian and the United States average. The data used in these tables consist of returns to questionnaires made by a sample of unincorporated and incorporated stores none of which are corporate chains but some of which are co-operatives and members of voluntary groups. The results for each of the five cities were consolidated separately, and the five sets of totals were then averaged without regard to the differences in size of the cities. For example, operating profits as a percentage of sales before taxes in the sample of corporations and co-operatives for Winnipeg were 1.8 per cent, and for Saskatoon they were 4.67 per cent. These two figures were given equal weight in the five-city average, despite the fact that Winnipeg is far larger than Saskatoon. These and other averages were then compared with national totals for Canada and the United States; the national totals were from different sources and did not pertain to 1966 but rather to earlier years. In summary, the Commission has compared its own inadequate data about 1966 profits in the Prairie cities with national averages for earlier years obtained from other sources and compiled by different methods. On this basis, although it had no data pertaining to the profits of corporate chains on the Prairies, it concluded that the large chains had earned excessive profits on the Prairies.

Accurate data respecting the profits of corporate chains in particular cities are not available. Moreover, serious technical problems would be encountered in attempting to break down the profits of national chains by cities. In its report to the Special Joint Committee of the Senate and the House of Commons on Consumer Credit, the firm of Clarkson, Gordon and Company found that profits of corporate food chains in Canada had been somewhat higher than in the United States when expressed as a percentage of sales, but had not

La Commission se sert de certaines statistiques sur le coût de revient pour tenter de prouver que du point de vue de la quantité les plus grands vendeurs «ont acquis suffisamment de pouvoir pour permettre aux prix d'augmenter». On se sert de ces données pour établir un indice du pouvoir de monopole, connu sous le nom d'indice Lerner. Toutefois, la Commission admet que l'indice «n'indique pas dans quelle mesure le pouvoir de monopole existe» (page 172). Ainsi, il nous faut simplement nous contenter du fait que le pouvoir de monopole existe jusqu'à un certain point. C'est une conclusion à laquelle on ne peut faire aucune exception, étant donné les statistiques sur la concentration qui figurent dans le rapport.

A la fin de sa première constatation, la Commission déclare que les grands magasins à succursales multiples ont réalisé des profits excessifs. On trouve dans le rapport de la Commission des tableaux où figurent des profits que les épiceries sont censées avoir réalisés dans les cinq villes des Prairies et qui sont à un niveau supérieur à la moyenne des profits réalisés tant au Canada qu'aux États-Unis. Les statistiques utilisées dans ces tableaux proviennent de réponses aux questionnaires établis par un échantillon de magasins non constitués en corporation, aussi bien que par des magasins constitués en corporation, dont aucun n'est un magasin à succursales constitué en corporation, mais dont quelques-uns sont des coopératives et des membres de groupes syndiqués. On a réuni séparément les résultats à l'égard de chacune des cinq villes et, ensuite, on a établi la moyenne des cinq séries de totaux sans tenir compte des différences entre les villes quant à la grandeur. Par exemple, les profits d'exploitation en pourcentages des ventes avant l'imposition de taxes, figurant dans l'échantillon des corporations et des coopératives, étaient de 1.8 p. cent pour Winnipeg et de 4.67 p. cent pour Saskatoon. On a accordé à ces deux chiffres la même importance dans la moyenne des cinq villes, bien que Winnipeg soit une ville bien plus grande que Saskatoon. On a ensuite comparé ces moyennes ainsi que d'autres moyennes avec les totaux nationaux pour le Canada et les États-Unis. Les totaux nationaux provenaient de sources différentes et ne s'appliquaient pas à l'année 1966 mais plutôt aux années antérieures. Pour résumer, la Commission a comparé ses propres chiffres incomplets pour les profits de 1966 dans les villes des Prairies avec les moyennes nationales des années antérieures obtenues d'autres sources et compilées par des méthodes différentes. Sur cette base, bien qu'elle n'ait pas disposé de statistiques relatives aux profits des sociétés propriétaires de magasins à succursales dans les Prairies, elle a tiré la conclusion que les grands magasins à succursales multiples avaient réalisé des profits excessifs dans les Prairies.

On ne dispose pas de statistiques précises à l'égard des profits des sociétés propriétaires de magasins à succursales dans des villes particulières. D'ailleurs, si l'on tentait de répartir les profits des magasins nationaux à succursales, par ville, on se trouverait en face de graves problèmes d'ordre technique. Dans le rapport qu'elle a présenté au Comité spécial mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le crédit au consommateur,<sup>17</sup> la *Clarkson, Gordon and Company* a noté que les profits des sociétés propriétaires de magasins d'aliments, à succursales

<sup>17</sup> Délibérations du Comité spécial mixte du Sénat et de la Chambre des communes sur le crédit au consommateur, Imprimeur de la Reine, Ottawa, le mardi 11 avril 1967.

differed appreciably when expressed as a percentage of equity. The firm reported that in the fiscal year ending in 1966, the profits after taxes of the five largest Canadian corporate chains averaged 1.66 per cent of sales and 12.56 per cent of equity.

2. "Second, excessive building of stores has led to sub-optimal rates of utilization of stores hence unnecessarily raising the costs of retailing groceries."

In its Report the Commission presented a table purporting to show that stores accounting for most of the sales in the five Prairie cities operated at an average of only 49.7 per cent of optimum capacity. The actual data available to the Commission were sales and the square footage of space of six large samples of stores. Correlation analysis was applied to the data in an attempt to estimate the volume of sales required by each store to minimize costs. In some instances, an actual store of a given size was operating at what appeared to be close to the optimum level. In other instances heavy reliance had to be placed upon the accuracy of hypothetical cost curves. The review by the economists of the Combines Branch included searching inquiries about one of the six groups of samples which was reported to be operating at an average of only 19.7 per cent of capacity. It was found that the apparent high excess capacity resulted from a difficulty in fitting the hypothetical cost curve, and that there was no evidence that the stores in the sample were in fact operating at such a low level of capacity utilization. The only possible conclusion is that reliance should not be placed on the estimates of excess capacity.

Aside from the defects in the estimates, there is a lack of at least two kinds of information which would be helpful if not essential in assessing the significance of the purported excess capacity. First, comparisons with other areas would be required in order to settle upon some norm of capacity utilization. Second, data on the age distribution of the stores would assist in locating the causes of excess capacity. For example, there is an exceptionally large number of small independent stores in Winnipeg, and they may be in the process of being replaced by larger and more economical stores.

Excess capacity is always a burdensome cost. However, the Commission's Report does not establish the degree to which it exists or is unnecessarily in the present instance. To the extent that it does exist, the Report does not provide convincing evidence that the corporate chains are the cause of it.

3. "Third, the position and power of the chains has led to and required the use of self-cancelling and costly advertising campaigns."

multiples, étaient jusqu'à un certain point plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, lorsqu'ils étaient exprimés en pourcentages des ventes, mais qu'il n'y avait pas de différence notable lorsqu'il étaient exprimés en pourcentage de l'avoir des actionnaires. La compagnie a fait rapport que durant l'année financière terminée en 1966, les profits des cinq plus grandes sociétés propriétaires de magasins à succursales multiples, au Canada, après le paiement des impôts se sont établis en moyenne à 1.66 p. cent des ventes et à 12.56 p. cent de l'avoir des actionnaires.

2. «Deuxièmement, la construction excessive de magasins a conduit à l'adoption de taux d'utilisation des magasins, inférieurs aux taux optima, ce qui a eu pour conséquence d'augmenter inutilement le coût des articles d'épicerie se vendant au détail.»

Dans son rapport, la Commission a présenté un tableau qui tend à démontrer que les magasins se partageant la plupart des ventes dans les cinq villes des Prairies n'étaient exploités qu'à environ 49.7 p. 100 de leur capacité maximale. Les données véritables dont disposait la Commission étaient les ventes et les pieds carrés d'espace de six grands magasins pris comme échantillons. On a soumis les statistiques à une analyse de corrélation en vue d'évaluer le volume de ventes requis par chaque magasin pour réduire les frais. Dans certains cas, un magasin donné fonctionnait à un degré qui semblait se rapprocher le plus du niveau le plus élevé. Dans d'autres cas, il a fallu beaucoup compter sur l'exactitude des courbes hypothétiques des frais. L'étude faite par les économistes de la Direction des enquêtes sur les coalitions comprenait des enquêtes probantes au sujet de l'un des six groupes d'échantillons de magasins qui, d'après certaines indications, fonctionnait à une moyenne de seulement 19.7 p. 100 de sa capacité. On a trouvé que l'apparente capacité excédentaire élevée provenait de la difficulté éprouvée à placer la courbe hypothétique du coût de revient et que rien ne prouvait que les magasins de cet échantillonnage fonctionnaient véritablement à un niveau si bas de capacité. La seule conclusion possible qu'on puisse tirer est que l'on ne devrait pas compter sur les estimations de capacité excédentaire.

En plus des insuffisances dans les appréciations, il manque au moins deux genres de renseignements qui seraient utiles, sinon essentiels, pour évaluer la signification de la capacité supposée excédentaire. Tout d'abord, il faudrait établir des comparaisons avec d'autres régions afin d'adopter une norme d'utilisation de capacité. Deuxièmement, des données sur la répartition de l'ancienneté des magasins seraient utiles pour découvrir les causes de capacité excédentaire. Par exemple, il y a un nombre exceptionnellement grand de petits magasins indépendants à Winnipeg qui pourraient bien être en voie d'être remplacés par des magasins plus grands et plus économiques.

La capacité excédentaire occasionne toujours des frais onéreux. Toutefois, le rapport de la Commission n'établit pas à quel degré elle existe ou n'est pas nécessaire dans le présent cas. Dans la mesure où cet excédent existe, le rapport ne donne aucune preuve convaincante que les sociétés propriétaires de magasins à succursales multiples en sont la cause.

3. «Troisièmement, la situation et le pouvoir des magasins à succursales multiples les ont forcés à avoir recours à des campagnes de publicité coûteuses qui s'annulent d'elles-mêmes.»



In its Report, the Commission placed a great deal of emphasis upon the role of advertising as a barrier to entry. After a discussion of availability of supplies at competitive prices, availability of capital, availability of satisfactory locations, and the advertising power of multi-store companies, the following statement is made:

"In conclusion, the advertising barrier is the only substantial barrier which new entrants are likely to face though location may be a problem." (page 186)

The Report of the Commission contains a considerable amount of useful information about advertising and other promotional activities by the various classes of grocery stores in the five Prairie cities. Not unexpectedly the enterprises with the largest sales in a given city advertise the most, because they can spread the costs over a larger volume of sales, and this constitutes a very considerable competitive advantage. Safeway and Weston clearly have the greatest advantage in this regard, followed by the large voluntary chains, the co-operatives and the department store groceries, although not necessarily in that order.

Table 10.23 below, taken from the Royal Commission's Report at page 193, identifies the largest advertisers in each of the five cities. A corporate chain ranked first in each city, one ranked second in four out of the five cities, one ranked third in two cities, and one ranked fourth or tied in two cities. In Winnipeg, a voluntary group tied for fourth place. In Saskatoon a department store grocery ranked third and a co-operative fourth. In Calgary a voluntary group ranked third and a department store grocery ranked fourth. In Edmonton, a voluntary group ranked third and a department store grocery ranked fourth. Moreover, retailers of the Weston group,

Dans son rapport, la Commission a fortement souligné le rôle de la publicité comme obstacle à l'admission. A la suite de propos sur la disponibilité de fournitures à des prix de concurrence, la disponibilité de capitaux, la disponibilité d'emplacements satisfaisants, et le pouvoir publicitaire de compagnies à succursales multiples, la Commission fait la déclaration suivante:

«En conclusion, l'obstacle au point de vue publicité est le seul obstacle appréciable que de nouveaux arrivants pourraient avoir à faire face, bien que la question de l'emplacement puisse poser un problème.» (page 186)

Le rapport de la Commission contient beaucoup de renseignements utiles au sujet de la publicité et d'autres projets de stimulation de vente entrepris par diverses catégories d'épicerie dans les cinq villes des Prairies. Comme on peut s'y attendre, les magasins qui font le plus de ventes dans une ville font également le plus de publicité, parce qu'elles peuvent répartir les frais sur un volume plus considérable de ventes, ce qui leur donne un avantage très appréciable du point de vue de la concurrence. Il est évident que les magasins Safeway et Weston occupent la position la plus avantageuse à cet égard, et ils sont suivis par les grands magasins syndiqués, les coopératives et les épicerie dans les magasins à rayons, bien que non nécessairement dans cet ordre.

Le tableau 10.23 ci-dessous, tiré du rapport de la Commission royale d'enquête à la page 193, identifie les plus grands annonceurs dans chacune des cinq villes. Une société propriétaire de magasins à succursales occupe la première place dans chaque ville, une autre occupe la deuxième place dans quatre sur cinq villes, une autre occupe la troisième place dans deux villes, et encore une autre occupe la quatrième place ou la même place qu'une autre dans deux villes. A Winnipeg, un groupe syndiqué occupe la quatrième place avec un autre. A Saskatoon, une épicerie dans un magasin à rayons occupe la troisième place et une coopérative la quatrième. A Calgary, un

TABLE 10.23

The Largest Newspaper Retail Grocery Advertisers, Prairie Cities, 5-Year Average 1962 to 1966 in Pages Per Week

	Winnipeg	Regina	Saskatoon	Calgary	Edmonton
Chain:					
Safeway.....	2.82	2.43	1.98	3.69	2.65
Loblaws <sup>2</sup> .....	1.45	1.24	2.64	1.17	1.50
Dominion.....	1.52	1.42		1.03	.91
Shop Easy.....	1.08	1.12			
A & P.....	.98			.98	1.01
Groups:					
I.G.A.....	1.08		.22	1.29	1.49
Red & White....			.21		
Tom Boy.....	.98	.25		.48	1.10
Clover Farm....	.50	.79			
Solo.....	.91				
Departmental: <sup>1</sup>					
Eaton's.....	.70	.47	.68		.15
Bay.....	.36			.56	.09
Woodward's....				1.24	1.31
Co-Operatives: <sup>1</sup>					
Co-Op.....		.78	.38	.60	.39

<sup>1</sup>Grocery advertising only.

<sup>2</sup>Includes O. K. Economy and Shop Rite in recent years.

SOURCE: Commission survey of advertising.

TABLEAU 10.23

Magasins d'épicerie au détail qui font le plus d'annonces dans les journaux, villes des Prairies, en nombre de pages par semaine, moyenne de cinq ans, de 1962 à 1966

	Winnipeg	Regina	Saskatoon	Calgary	Edmonton
Magasins à succursales multiples:					
Safeway.....	2.82	2.43	1.98	3.69	2.65
Loblaws <sup>2</sup> .....	1.45	1.24	2.64	1.17	1.50
Dominion.....	1.52	1.42		1.08	.91
Shot Easy.....	1.08	1.12			
A & P.....	.98			.98	1.01
Groupes:					
I.G.A.....	1.08		.22	1.29	1.49
Red & White....			.21		
Tom Boy.....	.98	.25		.48	1.10
Clover Farm....	.50	.79			
Solo.....	.91				
Épicerie dans les magasins à rayons: <sup>1</sup>					
Eaton's.....	.70	.47	.68		.15
Bay.....	.36			.56	.09
Woodward's....				1.24	1.31
Coopératives: <sup>1</sup>					
Co-Op.....		.78	.38	.60	.39

<sup>1</sup> Publicité pour les épicerie seulement.

<sup>2</sup> Comprend O.K. Economy at Shop Rite ces dernières années.

SOURCE: Enquête faite par la Commission au sujet de la publicité.

while one of the largest advertisers in total, often run separate advertisements.

It seems clear that the stress placed by the Commission upon the role of advertising in maintaining the position of the large enterprises is closely associated with its definition of the enterprise. It will be recalled that, in measuring the degree of concentration, the enterprise was defined purely on the basis of local rather than of national strength. With this definition, local co-operatives, department store groceries and purely local chains contribute to the level of concentration as measured by the Commission. One consequence of this is that factors such as mass buying power and predatory pricing diminish in importance as contributors to concentration, while local advertising assumes the dominant role.

4. "The fourth deficiency, which may be only partly so, is that luxurious and expensive supermarkets, built to lure customers away from other stores, have raised costs of food distribution."

The Commission does not place very much emphasis upon this finding, and makes no attempt to measure its significance. Consumers do show a preference for well appointed stores. While luxury features are a cost, many grocers apparently find them profitable to install because of the volume of business which they attract. When luxury features are carried beyond a certain point, discount groceries tend to appear, as at present in the West. The modern store has evolved through a competitive process, and it is not self-evident that its attractive features are a net cost to the consumer.

5. "All of these costs and price increases have damaged the consumer interest."

The Commission estimates that shortcomings of the retail grocery trade in the five largest Prairie cities have led to higher costs and prices which have meant a loss to the consumer of at least \$22.8 million annually or \$61.28 per family of four. The loss is said to be composed of the following elements:

	Total Loss	Loss per Family of Four
Excess profits.....	\$ 3.5 mil.	\$ 9.40
Cost of excess capacity.....	\$19.3 mil.	\$51.88
Total.....	\$22.8 mil.	\$61.28

groupe syndiqué occupe la troisième place et une épicerie dans un magasin à rayons la quatrième place. A Edmonton, un groupe syndiqué occupe la troisième et une épicerie dans un magasins à rayons la quatrième place. En outre, les détaillants du groupe Weston qui, en tant que groupe, comptent parmi les plus grands annonceurs, font souvent des annonces individuelles.

Il semble clair qu'il existe une association étroite entre l'accent mis par la Commission sur le rôle que joue la publicité pour maintenir la position des grandes entreprises, et sa propre définition d'une entreprise. On se souviendra qu'en évaluant le degré de concentration, l'entreprise a été définie purement d'après l'effectif local plutôt que d'après l'effectif national. Selon cette définition, les coopératives locales, les épiceries dans les magasins à rayons et les magasins à succursales multiples, purement locales, contribuent au niveau de concentration, d'après l'évaluation de la Commission. L'un des résultats qui en découlent est que des facteurs comme le pouvoir d'achat en bloc et l'établissement de prix prédateurs diminuent en importance en tant qu'éléments qui contribuent à la concentration, alors que la publicité locale assume le rôle dominant.

4. «La quatrième faiblesse, qui pourrait bien n'être que partielle, est que les supermarchés de luxe et dispendieux, qui ont été construits pour attirer les clients en les éloignant d'autres magasins, ont fait augmenter les frais de distribution des aliments.»

La Commission ne met pas trop d'accent sur cette constatation et elle ne tente pas de mesurer son importance. Il est indéniable que les consommateurs montrent de la préférence pour des magasins bien équipés. Même si les pièces d'équipement de luxe sont très coûteuses, beaucoup d'épiciers estiment apparemment qu'il est profitable de les installer à cause du volume considérable d'affaires qu'elles attirent. Lorsque l'installation de pièces d'équipement de luxe dépasse un certain niveau, les épiceries de vente à rabais ont tendance à faire leur apparition, comme c'est le cas à l'heure actuelle dans l'Ouest. Le magasin moderne a évolué grâce à un régime de concurrence et il n'est pas bien évident que ses éléments attrayants constituent un coût net pour le consommateur.

5. «Dans l'ensemble, l'augmentation de ces frais et de ces prix ont eu un effet nuisible sur l'intérêt du consommateur.»

La Commission estime que les faiblesses du commerce d'épicerie au détail dans les cinq plus grandes villes des Prairies ont causé l'augmentation du coût et des prix, entraînant ainsi pour le consommateur une perte d'au moins \$22.8 millions annuellement ou \$61.28 par famille de quatre membres. La perte se compose, dit-on, des éléments suivants:

	Perte totale	Perte par famille de 4 membres
Profits extraordinaires.....	\$ 3.5 millions	\$ 9.40
Coût de la capacité excédentaire.....	\$19.3 millions	\$ 51.88
Total.....	\$22.8 millions	\$ 61.28



Reference has already been made to the data and methods used by the Commission in estimating profits and the degree of excess capacity. The comments about these data which have been expressed above must also be applied to the estimates of losses to consumers.

#### *Conclusions Respecting the Findings*

The inescapable conclusions, with all due respect, is that the findings of the Commission are not supported by the material in the Report. The Report contains no convincing evidence that grocery prices on the Prairies are excessive, that the chains have earned excess profits, that there is surplus capacity, that advertising expenditures have been unduly high or that there have been excessive costs or prices damaging to the consumer.

The foregoing conclusion should not be taken as a judgment of the actual performance of the grocery trade on the Prairies. This review has only undertaken to assess the evidence in the Commission's Report, and not to conduct an independent study of the grocery trade. One or two large chains do have more than half the retail grocery business in a number of Prairie cities, and it might be possible for them to operate in a predatory fashion and to enjoy discriminatory buying advantages. However, the Commission has not provided any evidence that the big chains have in fact done so in the Prairie Provinces.

The subject of food distribution was considered in the Directors' Annual Report for 1967 in connection with certain recommendations which had been made by the Special Joint Committee of the Senate and House of Commons on Consumer Credit (Prices).<sup>18</sup> At that time the Director indicated his intention of keeping the business of food retailing under review and of undertaking such further research as future developments might warrant. He continued with the following statement:

"In accordance with this policy the senior economists on the staff have kept abreast of articles in the trade press, of current mergers as they took place, and of statistics published by D.B.S. or others. In view of the Committee's report, this activity will be intensified and additional measures taken as staff becomes available. This activity, together with the receipt of complaints from members of the public from time to time about specific developments or trade practices, gives reasonable assurance that significant changes in industry organization or breaches of the Act will not be overlooked."<sup>19</sup>

<sup>18</sup> Progress Report. Proceedings of the Special Joint Committee of the Senate and House of Commons on Consumer Credit (PRICES), Tuesday, April 25, 1967, Queen's Printer, Ottawa.

<sup>19</sup> Report of the Director of Investigation and Research, Combines Investigation Act for the year ended March 31, 1967, Queen's Printer, Ottawa, pages 18-19.

On a déjà fait allusion aux données et aux méthodes que la Commission a utilisées pour évaluer les profits et le degré de la capacité excédentaire. Les commentaires au sujet de ces données qui ont été faits précédemment doivent s'appliquer également à l'évaluation des pertes pour les consommateurs.

#### *Conclusions à l'égard des constatations*

La conclusion inévitable est que, sauf exceptions mineures et partielles, les constatations de la Commission ne sont pas appuyées par la documentation qui se trouve dans le rapport. Il ne s'y trouve aucune preuve convaincante que les prix des épiceries dans les provinces des Prairies sont exorbitants, que les magasins à succursales multiples ont réalisé des bénéfices extraordinaires, qu'il y a une capacité excédentaire, que les dépenses pour la publicité ont été indûment élevées ou qu'il y a eu des frais ou des prix exorbitants qui ont nui au consommateur.

Cette conclusion ne devrait pas être considérée comme un jugement porté sur le rendement véritable du commerce d'épicerie dans les Prairies. La présente analyse n'a pour objet que d'évaluer la preuve fournie dans le rapport de la Commission et non d'entreprendre une étude indépendante du commerce d'épicerie. Plus de la moitié du commerce d'épicerie au détail dans un certain nombre de villes des Prairies se trouve entre les mains d'un ou de deux grands magasins à succursales multiples qui pourraient bien être tentés d'exploiter leur commerce d'une façon prédatrice et de profiter de privilèges d'achat au détriment des autres. Cependant, la Commission n'a fourni aucune preuve selon laquelle les grands magasins à succursales multiples ont agi de cette façon dans les provinces des Prairies.

La question de distribution de denrées alimentaires a été étudiée dans le rapport annuel du Directeur pour l'année 1967 en relation avec certaines recommandations faites par le Comité mixte spécial du Sénat et de la Chambre des communes sur le crédit au consommateur (prix).<sup>18</sup> A ce moment-là, le Directeur a bien indiqué son intention de poursuivre l'étude de la situation du commerce de vente de denrées alimentaires au détail et d'entreprendre d'autres recherches si les événements futurs le justifiaient. Il continuait en ces termes:

«En conformité de cette politique, les économistes chevronnés parmi le personnel se sont tenus au courant des articles parus dans les publications de l'industrie, des fusions en cours à mesure qu'elles se produisaient, ainsi que des statistiques publiées par le B.F.S. ou par d'autres sources. En vue du rapport de la Commission, cette activité sera intensifiée et des mesures additionnelles seront prises dès que le personnel augmentera. Cette activité, en plus de la réception de plaintes de la part du public de temps à autre au sujet d'événements spécifiques ou de pratiques commerciales, nous donne l'assurance raisonnable que les changements importants dans l'organisation de l'industrie ou les infractions à la Loi ne passeront pas inaperçus.»<sup>19</sup>

<sup>18</sup> Rapport intérimaire. Délibérations du Comité mixte spécial du Sénat et de la Chambre des communes sur le crédit au consommateur (prix), le mardi 25 avril 1967, Imprimeur de la Reine, Ottawa.

<sup>19</sup> Rapport du Directeur des enquêtes et recherches, Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, pour l'année terminée le 31 mars 1967, Imprimeur de la Reine, Ottawa, page 22.

One problem to which attention has been directed has been that of obtaining additional data respecting the structure of food processing and distribution in Canada. The Research Division of the Branch is conducting a study of concentration in manufacturing industries, and one result of this study will be to throw additional light on the structure of the food processing industries.<sup>20</sup> In addition, the Division is exploring the feasibility of obtaining statistics pertaining to concentration in food retailing at the level of the metropolitan area as well as nationally and provincially. It has not hitherto been possible to compile accurate statistics pertaining to concentration in food retailing at the level of the metropolitan area because no statistics of total sales of grocery and combination stores by metropolitan areas have been available. It is however understood that such data will become available from official sources within a few months, after which it is hoped that concentration ratios can be developed.

The broad trends in the structure of food retailing are, however, already fairly well documented.<sup>21</sup> As the table on the following page indicates, corporate retail food chains developed rapidly through the 1920's and accounted for 30 per cent of all grocery and combination stores sales by 1930. The food chains experienced another period of rapid growth during the 1950's, their share of national sales having risen from 32 per cent in 1951 to 46 per cent in 1961 and 48 per cent in 1965. The chains are strongest in Ontario, where they accounted for 61 per cent of the market in 1964. The number of retail food chains as defined by the Dominion Bureau of Statistics fell from a high of 77 in 1938 to 35 in 1960, but had increased to 62 by 1965, although it is known that some are under common control.

During the 1950's the competitive disabilities of the single-store operator faced with the organizational skill, the financial resources and the buying advantages of the chains became increasingly clear. Many wholesalers, whose fortunes were linked to those of the independent retailers, reacted by forming voluntary retail chains. Whereas voluntary chains only accounted for about 5 per cent of national sales in 1951, they accounted for 22 per cent in 1961 and 25 per cent in 1965. Thus, while competing corporate chains now account for just under half of sales, the other half is shared by voluntary chains, cooperatives, grocery sections of department stores and independent operators.

However, while the corporate chains by no means have the field to themselves, a few of the largest ones have a degree of economic power in some regions which

On a souligné qu'il était nécessaire d'obtenir des données supplémentaires au sujet de l'organisation de la transformation et de la distribution des aliments au Canada. La division des recherches de la Direction mène une enquête sur la concentration dans les industries de fabrication, et cette enquête aura pour résultat de donner une meilleure idée de l'organisation des industries de transformation des aliments.<sup>20</sup> De plus, la division étudie la possibilité d'obtenir des données statistiques relatives à la concentration dans la vente au détail de denrées alimentaires dans les secteurs métropolitains aussi bien que sur le plan national et provincial. Il n'a pas été possible jusqu'ici de compiler des données statistiques exactes au sujet de la concentration à l'égard de la vente d'aliments au détail dans les secteurs métropolitains vu qu'aucune donnée statistique des ventes totales des épiceries et épiceries-boucheries dans les secteurs métropolitains n'est disponible. Toutefois, on pourra d'ici quelques mois obtenir ces données de sources officielles, après quoi on espère pouvoir établir les proportions de concentration.

On possède déjà bien des données concernant les grandes tendances dans le système de vente au détail de denrées alimentaires.<sup>21</sup> Comme le tableau à la page suivante l'indique, les sociétés propriétaires de magasins à succursales multiples d'aliments au détail ont pris une expansion rapide au cours des années 1920 et, dès 1930, elles se partageaient 30 pour cent de toutes les ventes dans les épiceries et les épiceries-boucheries. Les magasins en perte de vente d'aliments ont connu une autre période de croissance rapide au cours des années 1950, leur part du marché s'étant élevée de 32 pour cent en 1951 à 46 pour cent en 1961 et 48 pour cent en 1965. Les entreprises à succursales multiples ont de meilleures affaires en Ontario où elles détenaient 61 pour cent du marché en 1964. Le nombre d'entreprises à succursales multiples de vente d'aliments au détail selon la définition du Bureau fédéral de la statistique est tombé de 77 en 1938 à 35 en 1960, mais a augmenté à 62 dès 1965, même s'il est notoire que certains magasins sont sous la même direction.

Au cours des années 1950, il devint de plus en plus évident que le propriétaire du magasin unique ne pouvait faire face aux techniques d'organisation, aux ressources financières et aux privilèges d'achat des magasins à succursales multiples. Bien des grossistes, dont le sort était lié à celui des détaillants indépendants, ont réagi en formant des magasins syndiqués de vente au détail. Les magasins syndiqués ne possédaient qu'environ 5 pour cent du marché en 1951, mais ils en avaient acquis 22 pour cent en 1961 et 25 pour cent en 1965. Ainsi, alors que les entreprises concurrentes à succursales multiples détiennent juste un peu moins de la moitié du marché, l'autre moitié est desservie par des magasins syndiqués, des coopératives, des unités d'épicerie dans des magasins à rayons, et des marchands indépendants.

Toutefois, même si les sociétés propriétaires de magasins à succursales multiples ne possèdent pas exclusivement le marché, quelques-unes des plus importantes ont

<sup>20</sup> See page 70 below for additional details about this project.

<sup>21</sup> See, for example, "Trends in Canadian Marketing" by M. S. Moyer and G. Snyder. 1961 Census Monograph, Dominion Bureau of Statistics, Queen's Printer, Ottawa, 1967 (321 pages).

<sup>20</sup> Des détails supplémentaires au sujet de ce projet sont donnés à la page 73 du présent rapport.

<sup>21</sup> Voir, par exemple «Trends in Canadian Marketing» par M. S. Moyer et G. Snyder. Monographie de recensement de 1961, Bureau fédéral de la statistique, Imprimeur de la Reine, Ottawa 1967, (321 pages).



Grocery and Combination Store Sales by Type of Store  
(Percentages of total sales)

Year	All Grocery and Combination Stores	Chain Stores	Voluntary Groups	Independents
	%	%	%	%
1931.....	100	32.49	—	67.51*
1941.....	100	30.37	—	69.63*
1951.....	100	32.26	5.04	62.70
1961.....	100	46.20	21.70	32.10
1962.....	100	45.59	—	54.41*
1963.....	100	46.00	23.27	30.73
1964.....	100	47.24	23.34	29.42
1965.....	100	48.00	25.10	26.90

\*Includes sales by voluntary groups.

SOURCES: D.B.S.: Retail Trade Catalogue No. 63-513  
 D.B.S.: Voluntary Group Catalogue No. 63-215.  
 D.B.S.: Chain Food Stores Catalogue No. 63-210.  
 D.B.S.: Retail Trade (revised) 1941, 1947, 1948 Catalogue No. 63-20.  
 "Trends in Canadian Marketing" by M. S. Moyer and G. Snyder. 1961 Census Monograph, Dominion Bureau of Statistics, Queen's Printer, Ottawa 1967 (321 pages)  
 "Historical Statistics of Canada", Editor M. Urquhart, Cambridge University Press, 1965.

calls for vigilance by public authorities. For example, it would be a matter of concern if a corporate chain were found to have gained control over the supply of any important item of food, or had gained control over the business of wholesaling in any large area, or was using its economic power to drive out a local competitor by predatory pricing practices. These and other possible manifestations of economic power are all matters of continuing concern to the Branch and these will be pursued where the Director has reason to believe that a breach of the Act is involved.

## APPENDIX 13

## GROCERY CHAIN STORE PROFITS IN CANADA

The source of this information is the Financial Post Corporation Service reports. Great care must be taken in interpreting the statistics presented in this memorandum because of several factors. *First*, the fiscal years which companies use can differ considerably. Some companies use a 52-week accounting base, others use a complete year. Thus the years are not comparable between companies. And occasionally the comparability obtainable for a company may not extend far into the past because of changes in its fiscal year. *Second*, because of these disparities in fiscal years, events such as the price war in Eastern Canada did not have the same impact on the results of all companies. For some, the price war straddled fiscal years; whereas for others, it was completely contained in one year. The apparent effect on the latter firms would be much more pronounced than on the former because the "worst" (from the companies' point of view) months would all be reported in one year instead of being spread over two years.

Ventes des épiceries et épiceries-boucheries selon le genre de magasin  
(pourcentages des ventes totales)

Année	Toutes les épiceries et épiceries- boucheries	Magasins à succursales multiples	Groupes syndiqués	Indépendants
	%	%	%	%
1931.....	100	32.49	—	67.51 <sup>1</sup>
1941.....	100	30.37	—	69.63 <sup>1</sup>
1951.....	100	32.26	5.04	62.70
1961.....	100	46.20	21.70	32.10
1962.....	100	45.59	—	54.41 <sup>1</sup>
1963.....	100	46.00	23.27	30.73
1964.....	100	47.24	23.34	29.42
1965.....	100	48.00	25.10	26.90

<sup>1</sup>Comprend les ventes des groupes syndiqués

SOURCES: B.F.S. Catalogue du commerce de détail n° 63-513  
 B.F.S. Catalogue des groupes syndiqués n° 63-215  
 B.F.S. Catalogue des magasins d'alimentation à succursales multiples n° 53-210  
 B.F.S. Commerce de détail (révision) 1941, 1947, 1948—Catalogue n° 63-20  
 «Trends in Canadian Marketing» par M. S. Moyer et G. Snyder. Monographie de recensement 1961, Bureau fédéral de la statistique, Imprimeur de la Reine, Ottawa, 1967 (321 pages).  
 «Historical Statistics of Canada», Rédacteur M. Urquhart; Presses de l'université Cambridge, 1965.

dans certaines régions un degré de puissance économique qui doit faire l'objet de vigilance de la part des autorités publiques. Par exemple, il faudra s'inquiéter si l'on constate qu'une société propriétaire de magasins à succursales multiples contrôle l'approvisionnement d'un article important d'alimentation, ou est arrivé à contrôler le commerce de vente en gros dans un grand territoire, ou utilise sa puissance économique à écarter un concurrent local au moyen de pratiques prédatrices de fixation des prix. Cet état de choses ainsi que d'autres manifestations possibles de puissance économique sont l'objet d'une préoccupation constante de la part de la Direction, et ces manifestations seront étudiées si le Directeur a raison de croire qu'une infraction à la Loi a été commise.

## APPENDICE 13

PROFITS DES SOCIÉTÉS D'ÉPICERIE À  
SUCCURSALES AU CANADA

Les renseignements qui suivent sont tirés de rapports publiés par le Financial Post Corporation Service. A cause de certains facteurs, on doit faire montre d'une grande prudence dans l'interprétation des statistiques apparaissant dans ce memorandum. *En premier lieu*, l'année fiscale des diverses compagnies peut varier considérablement. Certaines utilisent une formule comptable de 52 semaines, d'autres l'année complète. Ainsi, les années fiscales ne se comparent pas entre compagnies. A l'occasion, la possibilité de comparaison pour une compagnie peut ne pas remonter loin dans le passé, à cause de changements survenus dans son année fiscale. *En second lieu*, à cause de ces disparités entre années fiscales, certains événements comme la guerre des prix dans l'Est du Canada n'ont pas eu le même effet sur les bilans de toutes les compagnies. Pour certaines, la guerre des prix s'est étendue sur deux années fiscales; pour d'autres, elle s'est confinée à l'intérieur d'une seule année fiscale. L'effet apparent pour ces dernières serait beaucoup plus

*Third*, it must be borne in mind that the operating results discussed below relate to the whole of a company's operations. Thus the computation of income/sales ratio must only be used with the greatest caution. It is important in this connection not to establish precise inter-company comparisons since such comparisons include inter-industry, as well as inter-company relationships. *Fourth*, some companies operate subsidiaries in other countries, and for which results are consolidated with the parent company. In this case, inter-company comparisons would be meaningless because they would include factors due to differing structures of operation, background, etc. However, despite these cautions, several generalizations appear to be well founded.

Among the tendencies which manifest themselves quite clearly in the data presented below, the following appear to be most relevant. *First*, sales have expanded considerably in the past several years, making all of the companies very large ones in terms of sales. *Second*, costs of operation have obviously been rising faster than sales have, as profit margins on sales have shown a fairly strong tendency to decline since the mid-nineteen-sixties. *Third*, the price war in Eastern Canada accentuated the decline in profit margins.

#### CANADA SAFEWAY LIMITED

Table 1 presents the results for this company which operates almost exclusively in Western Canada. These figures include the results from Safeway subsidiaries in Australia, the United Kingdom and West Germany, as well as from food processing plants and wholesale operations. In 1971, overseas sales accounted for 18.8% of total sales and produced 9.9% of net income, and are clearly less profitable than are domestic operations. At December 31 1971 it operated 360 stores, of which 263 were in Canada, primarily in the Western and Central provinces.

TABLE 1

Sales and Net Income, Canada Safeway Limited, 1966-1971

Year	Sales		Net Income (after income taxes)		Net Income/Sales	
	\$1,000	% Change	\$1,000	% Change	%	% Change
1966....	448,256		11,731		2.6	
1967....	482,707	7.7	12,268	4.5	2.5	-2.7
1968....	605,023	25.3	11,988	-2.3	2.0	-22.1
1969....	645,640	6.7	12,558	4.7	1.9	-2.1
1970....	762,742	18.1	14,847	18.2	1.9	0.0
1971....	846,075	10.9	15,015	1.1	1.8	-8.8

The large increase in sales from 1967 to 1968 can be explained by Canada Safeway's purchase from its parent company in the U.S. of retail chain stores in the United

prononcé que pour les premières parce que «les pires mois» (du point de vue des compagnies) apparaîtraient tous à la même année au lieu d'être répartis sur deux ans. *En troisième lieu*, on doit se souvenir que les bilans exposés ci-après sont ceux de l'ensemble des opérations des compagnies. Ainsi, le calcul du ratio revenus/ventes doit être considéré avec la plus grande prudence. À cet égard, il est important de ne pas établir de comparaisons précises entre compagnies puisque ces comparaisons incluent les relations inter-industries aussi bien qu'inter-compagnies. *En quatrième lieu*, certaines compagnies ont des filiales dans d'autres pays dont les bilans sont consolidés avec ceux de la compagnie-mère. Dans ce cas, les comparaisons entre compagnies n'auraient aucune valeur étant donné qu'elles incluraient des facteurs dus à différentes structures d'opération, à divers antécédents, etc. Cependant, malgré ces réserves, il semble y avoir plusieurs généralisations bien fondées.

Parmi les tendances qui se manifestent de façon assez précise, dans les données qui suivent, les suivantes semblent être les plus pertinentes. *En premier lieu*, les ventes ont augmenté considérablement au cours des quelques dernières années si bien que toutes les compagnies peuvent être considérées très grandes en termes de ventes. *En second lieu*, les coûts d'opération ont de toute évidence augmenté plus vite que les ventes, pendant que la marge de profit sur les ventes a marqué une forte tendance à la baisse depuis le milieu de la décennie 1960. *En troisième lieu*, la guerre des prix dans l'Est du Canada a contribué à la diminution des marges de profit.

#### CANADA SAFEWAY LIMITED

Le Tableau 1 indique le bilan de cette compagnie dont le champ d'action se situe presque exclusivement dans l'Ouest du Canada. Ces données incluent les bilans des filiales de Safeway en Australie, au Royaume-Uni, en Allemagne de l'Ouest, de même que les opérations de vente en gros et de préparation d'aliments. En 1971, les ventes outre-mer représentaient 18.8% des ventes totales et rapportaient des revenus nets de 9.9%; elles étaient assurément moins profitables que les opérations domestiques. En date du 31 décembre, la compagnie comptait 360 magasins, dont 263 au Canada, principalement dans les provinces centrales et de l'Ouest.

TABLEAU 1

Ventes et revenus nets, Canada Safeway Limited, 1966-1971

Année	Ventes		Revenus nets (après impôt sur le revenu)		Revenus nets/Ventes	
	\$1000	variation en %	\$1000	variation en %	%	variation en %
1966....	448,256		11,731		2.6	
1967....	482,707	7.7	12,268	4.5	2.5	-2.7
1968....	605,023	25.3	11,988	-2.3	2.0	-22.1
1969....	645,640	6.7	12,558	4.7	1.9	-2.1
1970....	762,742	18.1	14,847	18.2	1.9	0.0
1971....	846,075	10.9	15,015	1.1	1.8	-8.8

L'augmentation substantielle des ventes de 1967 à 1968 s'explique par l'achat par Canada Safeway, de sa compagnie-sœur des États-Unis, des magasins de vente au



Kingdom, West Germany and Australia. Profit margins have been declining steadily since 1966. The overall decline from 1966 to 1971 amounted to 30% in the face of an increase of 90% in sales for the same period.

The company's fiscal year terminates on the Saturday nearest to December 31. The latest financial information on the company is dated September 12, 1972 and is taken from the annual report for 1971.

#### DOMINION STORES LIMITED

Table 2 presents the results for Dominion Stores. The company operates a chain of supermarkets and stores across Canada. At December 7, 1971, there were 400 stores in operation, including stores owned by subsidiaries and operating under the name Dominion. All sales and income appear to come from grocery store sales in Canada. The company's fiscal year end is the nearest Saturday to March 20.

TABLE 2

Sales and Net Income, Dominion Stores Limited, 1967-1972

Year	Sales		Net Income (after income taxes)		Net Income/Sales	
	\$1,000	% Change	\$1,000	% Change	%	% Change
1967.....	543,472		9,425		1.7	
1968.....	584,192	7.4	10,508	11.4	1.7	0.0
1969.....	602,886	3.1	9,522	-9.4	1.5	-11.8
1970.....	651,650	8.0	9,318	-2.2	1.4	-6.7
1971.....	768,457	17.9	3,322	-64.4	0.4	-71.5
1972.....	953,739	24.1	9,574	288.1	1.0	250.0

For the 26-week period ending on September 16, 1972 sales were \$532,231,000 compared to sales of \$451,939,000 for the same period in 1971. Net income in 1972 was \$3,248,000 and in 1971 \$3,857,000 and the profit margin dropped from 0.86% in 1971 to 0.62% in 1972, for the same 26-week period.

Dominion's sales performance has been good, with an overall increase from 1967 to 1972 of 75.4%. During this period, the net income increased a little and then dropped. In 1972, the company finally returned to the 1969 net income level. In the six years profit margins went from 1.7% of sales to 1.0% of sales. The latter figure represents a recovery of profit margins after the price war of 1970-71.

#### LOBLAW GROCETERIAS CO., LIMITED

Table 3 summarizes some of the results for Loblaw Groceterias for the years since 1965. These results include sale by subsidiaries in the United States and Canada. Subsidiaries are mostly in the grocery chain store field, although they do include Donlands Dairy in Toronto and Tamblin Drugs. It is not known what proportion of sales are made in Canada, nor what proportion are food sales. Moreover, the results for 1965

détail associés du Royaume-Uni, de l'Allemagne de l'Ouest et de l'Australie. La marge des profits a diminué régulièrement depuis 1966. La baisse dans son ensemble, de 1966 à 1971, se chiffre à 30%, en regard d'un accroissement des ventes de 90%, au cours de la même période.

L'année fiscale de la compagnie se termine le samedi le plus près du 31 décembre. Les derniers renseignements financiers sur la compagnie sont datés du 12 septembre 1972 et sont tirés du rapport annuel de 1971.

#### DOMINION STORES LIMITED

Le Tableau 2 présente le bilan des Dominion Stores. La compagnie gère une série de supermarchés et de magasins dans tout le Canada. Au 7 décembre 1971, la compagnie comptait 400 magasins, y compris des magasins appartenant à des filiales et oeuvrant sous le nom de Dominion. Toutes les ventes ainsi que les revenus semblent provenir des opérations des épiceries du Canada. L'année fiscale de la compagnie se termine le samedi le plus près du 20 mars.

TABLEAU 2

Ventes et revenus nets, Dominion Stores Limited, 1967-1972

Année	Ventes		Revenus nets (après impôt sur le revenu)		Revenus nets/ventes	
	\$1000	variation en %	\$1000	variation en %	%	variation en %
1967.....	543,472		9,425		1.7	
1968.....	584,192	7.4	10,508	11.4	1.7	0.0
1969.....	602,886	3.1	9,522	-9.4	1.5	-11.8
1970.....	651,650	8.0	9,318	-2.2	1.4	-6.7
1971.....	768,457	17.9	3,322	-64.4	0.4	-71.5
1972.....	953,739	24.1	9,574	288.1	1.0	250.0

Pour la période de 26 semaines se terminant le 16 septembre, les ventes s'établissaient à \$532,231,000 comparativement à \$451,939,000 pour la même période en 1971. Les revenus nets en 1972 se chiffraient à \$3,248,000 tandis qu'ils étaient de \$3,857,000 en 1971 et la marge de profit a baissé de 0.86% en 1971 à 0.62% en 1972, pour la même période de 26 semaines.

La courbe des ventes de Dominion est bonne, l'augmentation totale de 1967 à 1972 s'établissant à 75.4%. Pendant cette période, les revenus nets ont augmenté un peu, puis sont tombés. En 1972, la compagnie a finalement retrouvé le niveau de ses revenus nets de 1969. Au cours des six ans, la marge des profits est passée de 1.7% des ventes à 1.0%. Ce dernier chiffre représente un recouvrement de la marge de profit, après la guerre des prix de 1970-71.

#### LOBLAWS GROCETERIAS CO., LIMITED

Le Tableau 3 donne un aperçu de certains bilans de Loblaw Groceterias pour les années subséquentes à 1965. Ces bilans incluent les ventes effectuées par les filiales aux États-Unis et au Canada. Ces filiales sont surtout des épiceries associées, bien qu'elles incluent aussi Donlands Dairy de Toronto et Tamblin Drugs. On ne connaît pas la proportion des ventes faites au Canada, non plus que celle des ventes d'aliments. De plus, les bilans de

through 1967 are not comparable with those for later years because of a change in the fiscal year. The new fiscal year terminates on the Saturday nearest March 31. The company operates over 200 chain stores in Ontario and Western Canada.

TABLE 3

Sales and Net Income, Loblaw Groceterias Co., Limited, 1965-1971

Year	Sales		Net Income (after income taxes)		Net Income/Sales	
	\$1,000	% Change	\$1,000	% Change	%	% Change
1965.....	2,186,989		n.a.		—	
1966.....	2,329,973	6.5	n.a.		—	
1967.....	2,399,103	2.9	11,229		0.4	
1968.....	2,012,703	n.c.	7,555	n.c.	0.3	n.c.
1969.....	2,452,623	n.c.	8,310	n.c.	0.3	n.c.
1970.....	2,525,098	2.9	7,716	-7.2	0.3	0.0
1971.....	2,558,752	1.3	3,713	-51.9	0.1	-66.7
1972.....	2,592,748	1.3	4,308	18.7	0.2	100.0

n.c.—Not Comparable  
n.a.—Not Available

On August 23, 1972 the company announced a net loss of \$333,000 for the 12-week period ending June 24, 1972 compared with net income of \$1,396,000 for the same period in 1971. Sales were down slightly but the company said constant sales were achieved despite the closing of a large number of unprofitable stores in Canada.

The two features which stand out from this data are the very high sales volume and the low (relative to other chains) margin of profit on sales.

#### M. LOEB LIMITED

This company is primarily a wholesaler of groceries operating in Ontario, Quebec and in several states in the U.S. As with Loblaws, data for Canadian and American operations are consolidated. Moreover, the company owns wholesalers active in the tobacco, confectionery and record industries as well as food. Table 4 presents the sales and income data for its operations.

TABLE 4

Sales and Net Income, M. Loeb Limited, 1967-1971

Year	Sales		Net Income (after income taxes)		Net Income/Sales	
	\$1,000	% Change	\$1,000	% Change	%	% Change
1967.....	233,931		2,107		0.9	
1968.....	251,590	7.5	2,448	16.1	0.9	0.0
1969.....	388,904	54.5	1,682	-31.3	0.4	-55.6
1970.....	413,934	6.4	1,571	-6.6	0.3	-25.0
1971.....	434,223	4.9	820	-47.9	0.2	-33.3
1972.....	531,475	22.4	781	-4.8	0.1	-50.0

1965 à 1967 ne sont pas comparables avec ceux des années subséquentes à cause d'un changement survenu dans l'année fiscale. La nouvelle année fiscale se termine le samedi le plus près du 31 mars. La compagnie administre plus de 200 magasins en Ontario et dans l'Ouest du Canada.

TABLEAU 3

Ventes et revenus nets, Loblaw Groceterias Co., Limited, 1965-1971

Année	Ventes		Revenus nets (après impôt sur le revenu)		Revenus nets/ventes	
	\$1000	variation en %	\$1000	variation en %	%	variation en %
1965....	2,186,989		N.D.		—	
1966....	2,329,973	6.5	N.D.		—	
1967....	2,399,103	2.9	11,229		0.4	
1968....	2,012,703	N.C.	7,555	N.C.	0.3	N.C.
1969....	2,452,623	N.C.	8,310	N.C.	0.3	N.C.
1970....	2,525,098	2.9	7,716	-7.2	0.3	0.0
1971....	2,558,752	1.3	3,713	-51.9	0.1	-66.7
1972....	2,592,748	1.3	4,308	18.7	0.2	100.0

N.C.—Non comparable  
N.D.—Non disponible

Le 23 août 1972, la compagnie annonçait une perte nette de \$333,000 pour la période de 12 semaines se terminant le 24 juin 1972, comparativement à des revenus nets de \$1,396,000 pour la même période en 1971. Les ventes avaient diminué quelque peu mais la compagnie a indiqué que le niveau des ventes s'était maintenu malgré la fermeture d'un grand nombre de magasins non profitables au Canada.

Les deux points saillants du tableau sont le très fort volume de ventes et la faible marge (comparée à d'autres sociétés à succursales) de profit sur les ventes.

#### M. LOEB LIMITED

Cette compagnie est avant tout engagée dans la vente en gros de denrées alimentaires à des épiceries situées en Ontario, au Québec et dans plusieurs états des États-Unis. Comme pour Loblaws, les données pour les opérations au Canada et aux États-Unis sont consolidées. De plus, la compagnie est propriétaire de grossistes dans les industries du tabac, de la confiserie et des disques, de même que de l'alimentation. Le Tableau 4 indique les ventes et les revenus de cette compagnie.

TABLEAU 4

Ventes et revenus nets, M. Loeb Limited, 1967-1971

Année	Ventes		Revenus nets (après impôt sur le revenu)		Revenus nets/ventes	
	\$1000	variation en %	\$1000	variation en %	%	variation en %
1967.....	233,931		2,107		0.9	
1968.....	251,590	7.5	2,448	16.1	0.9	0.0
1969.....	388,904	54.5	1,682	-31.3	0.4	-55.6
1970.....	413,934	6.4	1,571	-6.6	0.3	-25.0
1971.....	434,223	4.9	820	-47.9	0.2	-33.3
1972.....	531,475	22.4	781	-4.8	0.1	-50.0



The fiscal year end of the company is the last Saturday in January. For the 28-week period ending August 12, 1972 sales were \$284,768,000 compared with \$283,455,000. The net profit for this period in 1972 was \$646,000 and \$633,000 in 1971. The profit margin in 1972 was 0.227% and 0.223% in 1971.

#### STEINBERG'S LIMITED

The company operates a chain of retail food markets and self-service discount department stores in Eastern Canada and, through subsidiaries, manufactures and processes foods, operates restaurants and snack bars, a catalogue sales business, a sugar refinery and a flour mill, and engages in development and management of real estate. Table 5 presents the consolidated results for all operations and subsidiaries.

TABLE 5

Sales and Net Income, Steinberg's Limited, 1968-1971

Year	Sales		Net Income (after income taxes)		Net Income/Sales	
	\$1,000	% Change	\$1,000	% Change	%	% Change
1968.....	480,125		6,402		1.3	
1969.....	553,335	15.2	4,996	-22.0	0.9	-30.9
1970.....	679,650	22.8	9,317	86.5	1.4	55.5
1971.....	786,407	15.7	9,459	1.5	1.2	14.3
1972.....	881,575	12.1	14,972	58.2	1.7	41.7

The company's fiscal year ends on the last Saturday in July. At May 8, 1972 it operated 184 food stores, 28 discount department stores, 8 Cardinal catalogue sales units and 71 Intercity Food units (restaurants and snack bars).

#### WESTFAIR FOODS LIMITED

The company is engaged in the wholesale and retail grocery trade in Western Canada. Its retail operations are carried out through its Econo-Mart, Shop-Easy and Mini Mart divisions. Since 1955, the company has been controlled by George Weston Limited. Table 6 presents the sales and net income of the company for the fiscal years 1966 to 1971.

TABLE 6

Sales and Net Income, Westfair Foods Limited, 1966-1971

Year	Sales		Net Income (after income taxes)		Net Income/Sales	
	\$1,000	% Change	\$1,000	% Change	%	% Change
1966.....	201,391		2,206		1.0	
1967.....	206,840	2.7	2,036	-7.8	0.9	-10.0
1968.....	221,110	6.8	2,391	17.4	1.0	11.1
1969.....	235,601	6.5	2,848	19.1	1.2	20.0
1970.....	252,077	6.9	3,040	6.7	1.2	0.0
1971.....	246,312	-2.3	3,211	5.6	1.3	8.3

L'année fiscale de la compagnie se termine le dernier samedi de janvier. Pour la période de 28 semaines précédant le 12 août 1972, les ventes étaient de \$284,768,000 comparativement à \$283,455,000. Les profits nets pour cette période en 1972 étaient de 646,000 et de 633,000 en 1971. La marge de profit en 1972 était de 0.227% et de 0.223% en 1971.

#### STEINBERG'S LIMITED

La compagnie gère une série de marchés d'alimentation au détail ainsi que des magasins à rayons libre-service dans l'Est du Canada; par le truchement de ses filiales, elle est active dans la production de denrées alimentaires, administre des restaurants et snack-bars, fait de la vente par catalogue, exploite une raffinerie de sucre et une meunerie et s'occupe de la mise en valeur et de la gérance de biens immeubles. Le Tableau 5 présente les bilans consolidés de toutes les opérations de toutes les filiales de cette compagnie.

TABLEAU 5

Ventes et revenus nets, Steinberg's Limited, 1968-1971

Année	Ventes		Revenus nets (après impôt sur le revenu)		Revenus nets/ventes	
	\$1000	variation en %	\$1000	variation en %	%	variation en %
1968.....	480,125		6,402		1.3	
1969.....	553,335	15.2	4,996	-22.0	0.9	-30.9
1970.....	679,650	22.8	9,317	86.5	1.4	55.5
1971.....	786,407	15.7	9,459	1.5	1.2	14.3
1972.....	881,575	12.1	14,972	58.2	1.7	41.7

L'année fiscale de la compagnie se termine le dernier samedi de juillet. En date du 8 mai 1972, la compagnie exploitait 184 magasins d'alimentation, 28 magasins à rayons à rabais, 8 centres de ventes par catalogues Cardinal et 71 centres de restauration Intercity (restaurants et snack-bars).

#### WESTFAIR FOODS LIMITED

La compagnie s'adonne au commerce en gros et au détail des denrées alimentaires dans l'Ouest du Canada. Les ventes au détail sont confiées aux divisions Econo-Mart, Shop-Easy et Mini Mart de la compagnie. Depuis 1955, la compagnie est contrôlée par George Weston Limited. Le Tableau 6 présente les ventes et revenus nets de la compagnie pour les années fiscales 1966 à 1971.

TABLEAU 6

Ventes et revenus nets, Westfair Foods Limited, 1966-1971

Année	Ventes		Revenus nets (après impôt sur le revenu)		Revenus nets/ventes	
	\$1000	variation en %	\$1000	variation en %	%	variation en %
1966.....	201,391		2,206		1.0	
1967.....	206,840	2.7	2,036	-7.8	0.9	-10.0
1968.....	221,110	6.8	2,391	17.4	1.0	11.1
1969.....	235,601	6.5	2,848	19.1	1.2	20.0
1970.....	252,077	6.9	3,040	6.7	1.2	0.0
1971.....	246,312	-2.3	3,211	5.6	1.3	8.3

The company's fiscal year ends on the Saturday nearest December 31. The latest report on the company was for the 36-week period ending September 9, 1972. Net income increased 5% on a 2% increase in sales over the same 1971 period.

TABLE 7

Comparison of Net Profits (after income taxes) per Sales Dollar for some major Canadian Chain Food Stores

	1972	1971	1970	1969	1968	1967
	¢	¢	¢	¢	¢	¢
Safeway.....		1.8	1.9	1.9	2.0	2.5
Dominion.....	1.0	0.4	1.4	1.5	1.7	1.7
Loblaws.....	0.2	0.1	0.3	0.3	0.3	0.4
M. Loeb.....	0.1	0.2	0.3	0.4	0.9	0.9
Steinberg's.....	1.7	1.2	1.4	0.9	1.3	
Westfair.....		1.3	1.2	1.2	1.0	0.9

TABLE 8

Ratio of Net Income (After income taxes) to Shareholders' Equity\* for some major Canadian Chain Food Stores

	1972	1971	1970	1969	1968	1967
	%	%	%	%	%	%
Safeway.....		10.16	11.14	10.54	11.18	12.79
Dominion.....	11.33	4.17	11.38	12.05	14.06	13.38
Loblaws.....	3.60	2.79	5.79	6.29	5.83	8.28
M. Loeb.....	6.22	6.03	10.70	12.96	17.99	16.81
Steinberg's.....	12.92	9.16	9.58	5.53	7.33	9.05
Westfair.....		8.25	8.45	8.26	7.20	6.28

\*Shareholders' equity is taken as the net worth figure reported in the Financial Post Corporation Service reports.

L'année fiscale de la compagnie se termine le samedi le plus près du 31 décembre. Le dernier rapport de la compagnie portait sur les 36 semaines précédant le 9 septembre 1972. Les revenus nets ont augmenté de 5% en regard d'un accroissement de 2% des ventes pendant la même période en 1971.

TABLEAU 7

Comparaison des profits nets (après impôt sur le revenu) par dollar de vente pour certaines grandes sociétés à filiales du Canada, dans l'industrie de l'alimentation

	1972	1971	1970	1969	1968	1967
	c.	c.	c.	c.	c.	c.
Safeway.....		1.8	1.9	1.9	2.0	2.5
Dominion.....	1.0	0.4	1.4	1.5	1.7	1.7
Loblaws.....	0.2	0.1	0.3	0.3	0.3	0.4
M. Loeb.....	0.1	0.2	0.3	0.4	0.9	0.9
Steinberg's.....	1.7	1.2	1.4	0.9	1.3	
Westfair.....		1.3	1.2	1.2	1.0	0.9

TABLEAU 8

Ratio des revenus nets (après impôt sur le revenu) des actionnaires\* de certaines grandes sociétés à filiales du Canada, dans l'industrie de l'alimentation

	1972	1971	1970	1969	1968	1967
	%	%	%	%	%	%
Safeway.....		10.16	11.14	10.54	11.18	12.79
Dominion.....	11.33	4.17	11.38	12.05	14.06	13.38
Loblaws.....	3.60	2.79	5.79	6.29	5.83	8.28
M. Loeb.....	6.22	6.03	10.70	12.96	17.99	16.81
Steinberg's.....	12.92	9.16	9.58	5.53	7.33	9.05
Westfair.....		8.25	8.45	8.26	7.20	6.28

\*Les parts des actionnaires sont considérées comme valeur nette rapportée par le Financial Post Corporation Service.



## APPENDIX "E"

PACKAGING ASSOCIATION OF CANADA  
PRESENTATION TO  
THE SPECIAL COMMITTEE ON TRENDS IN  
FOOD PRICES

Ottawa  
Thursday, February 22, 1973

The Packaging Association of Canada is essentially a technical packaging organization which, during the past twenty-two years, has developed educational and communications programs for people involved within the industry, either as purchasers and user or as suppliers of packaging.

PAC activities are conducted through seven chapters in the Atlantic Provinces, Quebec, Ontario, the Prairies, Alberta and British Columbia.

The Association membership includes three hundred companies and close to one thousand individuals concerned with both industrial and consumer packaging. Because PAC serves so broad a spectrum of Canadian industry and its activities are confined to the area of packaging, the following presentation is, of necessity, somewhat general. For testimony of a sort that is more specific to a particular segment of the food industry, the respective vertical trade groups or companies should be consulted.

## PACKAGING ASSOCIATION OF CANADA

## Presentation

## Part I

In Canada, consumer packaging, instead of adding to food prices, helps to hold them down.

The food distribution and retailing system that keeps Canadian food costs, as a percentage of income, among the lowest in the world, could not function without packaging that apportions, protects and communicates product information.

In addition to this, the packaging industry is efficient and has increased its productivity since 1961. Examples are attached to this presentation.

However, because packaging costs have been named as a major contributor to rising food prices, the following notes have been prepared in response to some of the most often heard allegations.

THERE'S TOO MUCH PACKAGING THESE DAYS. WE SHOULD GO BACK TO BROWN PAPER BAGS FOR GOODS SOLD IN BULK BY RETAIL STORES

If this suggestion were to be generally adopted, both food costs and the time needed for shopping would be greatly increased. Returning to the brown paper bag would mean that measuring and filling would be done at the retail counter, where it would cost approximately

## APPENDICE «E»

PRÉSENTÉ PAR  
L'ASSOCIATION CANADIENNE DE L'EMBALLAGE  
AU  
COMITÉ SPÉCIAL SUR LES TENDANCES DES PRIX  
DE L'ALIMENTATION

Ottawa  
le jeudi 22 février 1973

L'Association canadienne de l'emballage est essentiellement un organisme d'emballage industriel qui, depuis vingt-deux ans, élabore des programmes éducatifs et d'information à l'intention des membres de l'industrie, qu'il s'agisse des acheteurs, des usagers ou des fournisseurs d'emballage.

L'Association a sept chapitres dans les provinces de l'Atlantique, au Québec, en Ontario, dans les Prairies, en Alberta et en Colombie-Britannique.

Trois cents sociétés et près de mille particuliers s'occupent de l'emballage industriel et des biens de consommation en font partie. Comme elle sert un vaste secteur de l'industrie canadienne et que ses activités se bornent à l'emballage, le mémoire suivant sera nécessairement un peu général. Si l'on désire un témoignage se rapportant plus précisément à l'un des secteurs de l'industrie de l'alimentation, il faudra consulter les sociétés ou groupes commerciaux respectifs dans le sens vertical.

## L'ASSOCIATION CANADIENNE DE L'EMBALLAGE

## Mémoire

## Première partie

Au Canada, l'emballage des biens de consommation, au lieu d'être une cause d'augmentation des prix, aide à les maintenir.

La distribution des produits alimentaires et le système de détail qui permet d'en maintenir les prix au Canada à l'un des niveaux les plus bas du monde par rapport au revenu, ne pourraient fonctionner sans l'emballage qui répartit le produit, le protège et renseigne à son sujet.

En outre, l'industrie de l'emballage est efficace et a augmenté sa productivité depuis 1961. Les exemples en sont joints en annexe.

Toutefois, comme le prix de l'emballage a été désigné comme l'un des principaux responsables de l'augmentation du prix de l'alimentation, les remarques suivantes ont été préparées en réponse à quelques-unes des allégations les plus fréquentes.

IL Y A TROP D'EMBALLAGE DE NOS JOURS. IL FAUDRAIT EN REVENIR AUX SACS DE PAPIER BRUNS POUR LES DENRÉES VENDUES EN VRAC PAR LES DÉTAILLANTS

Si cette proposition devait être adoptée de façon générale, le prix des aliments et le temps nécessaire pour faire les courses seraient de beaucoup augmentés. En revenir aux sacs de papier brun, c'est devoir les remplir et les peser au comptoir de détail, ce qui coû-

6.6 cents per minute (\$3.95 is the calculated average hourly wage for retail food clerks in Ontario today)—this as opposed to mechanical quantifying done for pennies or less at the manufacturing or processing level.

In the cities, during peak shopping times, service delays would cause shopper traffic jams that would render present shopping facilities inadequate for population levels.

Of even greater concern is the fact that bulk handling of products such as flour and sugar would invite infestation and would deprive other products of protection and freshness. It is doubtful that public health standards would permit this sort of food handling today.

#### MANY FOODS HAVE UNNECESSARY PACKAGING

If this is the case, there are precious few staple food item examples to prove it.

When specific instances of so-called over-packaging are examined, it usually becomes evident that what is assumed to be over-packaging has a valid reason for being.

Most often this is as protection to the freshness or wholesomeness of the product, or because the product is fragile.

In any case, no manufacturer or processor of competitive food items is likely to shave his already thin margins by increasing costs with unnecessary packaging. On the contrary, the never ending search is for ways to reduce costs and increase efficiency by using *less*—not more—packaging materials.

What's more, there are figures to show that food manufacturers have been successful. A major biscuit producer notes that today the cost of "wrap and pack" as a percentage of selling price is 2.4% less than in 1962. In the same period, direct labour is up 98%.

In bread and baked goods, another company reports that packaging as a percentage of selling prices in 1961 was 8.1% and in 1972, 6.4%. As an even more dramatic comparison, using actual dollar figures per hundred-weight of baked goods, packaging material costs in 1961 were \$1.19 and in 1972, \$1.10. Again, in the same period, labour costs rose over 90%.

#### BUT SOME PRODUCTS COST LESS THAN THE CONTAINER THEY COME IN

One example of this is a 25-ounce bottle of Canadian whisky which, in bond at the distillery, has a manufactured cost below that of its glass container.

By the same token, products like salt or rice will probably always have an intrinsic value below that of their packaging, especially in the smaller sizes, because of the different cost structures involved.

terait environ 6.6c. la minute (\$3.95 de l'heure est le salaire moyen que reçoit actuellement le commis d'un magasin d'alimentation de détail dans l'Ontario) alors qu'on peut le faire mécaniquement pour quelques cents ou moins au niveau de la fabrication ou de la transformation. Aux heures de pointe, la lenteur du service dans les magasins des grandes villes provoquerait des embouteillages qui rendraient insuffisantes les installations actuelles eu égard à la densité de la population.

Un aspect encore plus inquiétant est le fait que la manutention en vrac des produits comme la farine et le sucre, favoriserait la contamination et priverait d'autres produits de protection et de fraîcheur. Il est douteux que les normes d'hygiène publique permettent de nos jours ce genre de manutention des aliments.

#### L'EMBALLAGE SUPERFLU DE PLUSIEURS DENRÉES ALIMENTAIRES

Si cet emballage superflu existe, il y a de très rares exemples de denrées pour le prouver.

L'examen de cas individuels d'emballage dit superflu révèle ordinairement qu'il est justifié.

La plupart du temps, il s'agit de protéger la fraîcheur ou le caractère hygiénique du produit, ou parce que celui-ci est fragile.

En tout cas, il est probable qu'un fabricant ou un conditionneur de denrées alimentaires concurrentielles réduira ses marges de profit déjà faibles par un emballage superflu. Au contraire, on cherche constamment à réduire les coûts et à augmenter l'efficacité en employant *moins*—et non pas plus—de matériel d'emballage. En outre, il y a des chiffres prouvant que les fabricants de denrées alimentaires ont réussi. Un important producteur de biscuits remarque qu'à l'heure actuelle le coût de l'emballage et de l'emballage en fonction du prix de vente est inférieur de 2.4 p. 100 à celui de 1962. Entre-temps, les frais de main-d'œuvre directe ont augmenté de 98 p. 100.

En ce qui concerne le pain et les produits cuits au four, une autre société rapporte que les frais d'emballage exprimés en pourcentage des prix de vente s'élevaient à 8.1 p. 100 en 1961, et à 6.4 p. 100 en 1972. Selon une comparaison encore plus frappante fondée sur les prix actuels de cent livres de produits cuits au four, les frais d'emballage s'élevaient à \$1.19 en 1961, et à \$1.10 en 1972. Ici encore, au cours de la même période, les frais de main-d'œuvre ont augmenté de 90 p. 100.

#### CERTAINS PRODUITS COÛTENT MOINS QUE LEUR CONTENANT

A titre d'exemple, 25 onces de whisky canadien entreposé à la distillerie, coûtent moins cher à fabriquer que la bouteille elle-même qui les contient.

De même, des produits comme le sel ou le riz auront probablement toujours une valeur intrinsèque inférieure à leur contenant, surtout lorsqu'il s'agit de petites quantités, à cause des éléments différents, éléments qui entrent en jeu dans le coût.



Also, convenience items in portion packs will have relatively high packaging costs. But as Mr. Herb Gray was reported as saying in his brief to this Committee, "Many women are no longer prepared to devote a large part of their day to kitchen drudgery... the consumer pays for the escape from the kitchen in higher food prices as a result of increased labour costs for the processors."

And, of course, it is true that for certain merchandise, often gift items, there are cases where the package, in fact, *becomes* the product. But this is for reasons of popular demand.

#### FOOD PROCESSORS AND MANUFACTURERS MAKE TOO MANY DIFFERENT PACKAGE SIZES

In this context it is important to emphasize that PAC and its members are opposed to packaging proliferation if the intent is to mislead or confuse consumers. Furthermore, provisions under Section XI of the Consumer Packaging and Labelling Act should prevent this sort of thing in future.

On the other hand, providing the availability of products and package sizes necessary for reasonable consumer choice and selection, is one of the things expected of industry.

A unit of sale best suited to the mother of four is unlikely to satisfy the needs of someone living alone. Too, preferences figure in buying decisions having to do with bulk packages versus portion packs.

In any event, the system is self policing. While almost anything can be sold once, food product and package sizes that do not generate a sufficient number of repeat sales soon disappear from the shelves.

#### SOME PACKAGES ARE ONLY HALF FULL WHEN YOU GET THEM HOME

Chances are that packages like this are loose filled to protect their contents. Crisp items, for example, cannot be crammed.

However, products packed this way sometimes settle in transit and because of this some companies explain on the package that this may happen.

Also, when the same packaging machinery is used for a number of products there can be variations in fill levels due to different densities but this is closely regulated and kept within strict tolerances.

#### UNNECESSARY PICTURES AND ALL THOSE GAUDY COLOURS ADD SIGNIFICANTLY TO PACKAGING COSTS AND, CONSEQUENTLY, TO FOOD PRICES

Extra colours and product illustrations are not unlike passengers on a vehicle that must make the journey whether they ride along or not.

En outre, des produits faciles à servir emballés en portion auront un coût d'emballage relativement plus élevé. Cependant, comme l'aurait dit M. Herb Gray dans son mémoire au comté, «Bien des femmes ne sont plus disposées à consacrer une grande partie de leur journée au travail fastidieux de la cuisine... et le consommateur paye l'évasion de la cuisine par des prix plus élevés des denrées engendrés par l'augmentation des coûts de la main-d'œuvre pour les conditionneurs.» Et il est vrai, bien entendu, que pour certaines marchandises, souvent des articles de cadeaux, il y a des cas où l'emballage *devient* en réalité le produit même. Mais, c'est pour répondre à la demande du public.

#### LES CONDITIONNEURS ET FABRICANTS DE DENRÉES ALIMENTAIRES PRÉSENTENT TROP D'EMBALLAGE DE DIFFÉRENTS VOLUMES

Dans ce contexte, il est important de souligner que l'Association canadienne de l'Emballage et ses membres s'opposent à la prolifération des emballages qui veulent tromper ou dérouter les consommateurs. En outre, les dispositions de l'article 11 de la loi sur l'emballage et d'étiquetage des produits de consommation devraient dorénavant faire échec à cet état de chose.

On s'attendrait d'autre part à ce que l'industrie présente la diversité de ses produits dans des emballages qui permettent au consommateur d'exercer judicieusement son choix.

L'emballage qui convient à une mère de quatre enfants ne sera peut-être pas au goût d'une personne seule. Il faut aussi compter avec les préférences que manifeste le consommateur pour un produit vendu en vrac par rapport à un autre qui est présenté en paquet.

Quoiqu'il en soit, le système se rodera par lui-même. Il est vrai qu'on réussit toujours à faire une première vente d'un produit donné, mais il est vrai aussi que les denrées et les emballages qui ne s'écoulent pas assez vite sont retirés sans tarder des étagères.

#### CERTAINS EMBALLAGES NE SONT QU'À MOITIÉ PLEINS QUAND LE CONSOMMATEUR LES OUVRE

Il est probable que ces emballages ont été prévus ainsi, à dessein, pour protéger le contenu. Les denrées croustillantes, par exemple, ne sauraient être tassées.

Les produits emballés de cette manière se tassent parfois au cours du transport et certaines sociétés expliquent sur le carton d'emballage ce qui peut en résulter.

De plus, si la même machine est utilisée pour l'emballage de plusieurs produits, il peut se produire une différence dans les niveaux de remplissage qui est due à la différence de densité respective des produits, mais ce phénomène est surveillé de près et maintenu dans des limites strictes.

#### LES ILLUSTRATIONS SUPERFLUES ET LES COULEURS ATTRAYANTES AUGMENTENT SENSIBLEMENT LE COÛT DE L'EMBALLAGE ET, PARTANT, LE PRIX DES ALIMENTS

Toutes ces couleurs et ces illustrations ne sont pas sans ressembler aux voyageurs à bord d'un véhicule lequel doit accomplir le trajet avec ou sans eux.

Packages require printing, at least in one colour, to convey mandatory information including net content declarations, directions for use, ingredient listings and so forth—in two languages.

In preparing for this presentation it was calculated that the addition of 4 more colours to a folding carton, including preparation and design charges, unless it was a very short run, would increase the cost by less than one cent.

Surely, this is not excessive—considering the job that package designs and graphics do in quickly and accurately identifying products and in brightly communicating their benefits along with size and use information.

#### BY PREPACKAGING PRODUCE AND MEAT—STORES ADD TO COSTS. IT WAS BETTER WHEN YOU COULD CHOOSE YOUR OWN AND HAVE IT WEIGHED

It was also slower—it tied up store traffic and it cost more money.

For a price, many excellent butchers and green grocers provide personal attention, but to be competitive the larger food markets must speed service, and reduce costs, by the prepackaging of produce and meat between peak shopping periods.

However, even with these savings there is a higher labour factor than for goods prepackaged by manufacturers and processors. Evidence of the effect of this on food prices may be seen in a recent study using Statistics Canada data. It was shown that in the period from January, 1967 to November, 1972, fresh meats and fish, poultry, eggs, fresh dairy products, fresh fruits and vegetables rose 27% while packaged foods and miscellaneous groceries were up by 13.6%.

Which, leads to the suggestion in Part II of this presentation that one answer to the problem of rising food prices may be the use of more—rather than less—in-plant processing and packaging of food products such as meat and produce.

#### NOTES TO PACKAGING ASSOCIATION OF CANADA PRESENTATION

##### PART I

“...the packaging industry is efficient and has increased its productivity since 1961.”

#### 1. EXEMPLE: A folding carton plant in Southern Ontario. (1961=100)

(a)	<i>Index of hourly wage rates</i>	
	Litho Plate Maker.....	204
	Litho Pressman.....	224
	Cut and Crease Pressman.....	183
	Die Maker.....	183
	Stripping Labour.....	202
	Gluer Serviceman.....	194
	Flexo Pressman.....	205
	Blanker Operator.....	192
	Flexo Plate Printer.....	190
	Average hourly rate 1961.....	\$2.83
	1972.....	\$4.59
	INDEX.....	197

(In addition, substantial increases to fringe benefits have added to direct labour costs in this segment of the industry.)

Il est nécessaire d'imprimer, en une couleur au moins et dans les deux langues, divers renseignements obligatoires dont la déclaration du contenu net, le mode d'utilisation, la composition, etc.

Lors de la rédaction du présent mémoire, il a été estimé que l'addition de 4 autres couleurs à un carton pliant, y compris la préparation du travail et le design, en augmenterait le prix de moins de un p. cent, à moins qu'il ne s'agisse d'une initiative de très courte durée.

Assurément, ce n'est pas excessif, si l'on considère combien le design et l'art graphique aident à identifier rapidement les produits et à en faire connaître les avantages en même temps que des renseignements sur le contenu et le mode d'utilisation.

#### LE PRÉEMBALLAGE DES VIANDES ET LÉGUMES EN AUGMENTE LE PRIX. IL ÉTAIT PRÉFÉRABLE DE CHOISIR SOI-MÊME ET DE FAIRE PESER

Mais c'était aussi plus lent. Les magasins se trouvaient congestionnés et cela coûtait plus cher. Bon nombre d'excellents bouchers et vendeurs de légumes servent personnellement, mais les grands marchés doivent, pour demeurer compétitifs, accélérer le service et réduire les prix, en emballant viandes et légumes pendant les heures creuses.

Mais même compte tenu de ces économies, le coût de la main-d'œuvre est encore plus élevé pour eux que pour les fabricants et les transformateurs. Une récente étude fondée sur les données de Statistique Canada en a montré l'effet sur les prix des aliments. De janvier 1967 à novembre 1972, il a été démontré que les prix de la viande, du poisson, de la volaille, des œufs, des produits laitiers, des fruits et des légumes frais ont augmenté de 27 p. cent tandis que ceux des aliments et autres produits d'épicerie emballés à l'avance n'ont augmenté que de 13.6 p. cent.

Ce qui nous porte à croire, comme nous le disons dans la Partie II de ce mémoire, que l'une des solutions à ce problème de l'augmentation des produits alimentaires pourrait bien être, non pas de réduire mais de pousser plus loin encore le traitement et l'emballage, à l'usine même, des denrées alimentaires comme les viandes et les produits divers.

#### ANNEXE AU MÉMOIRE DE L'ASSOCIATION CANADIENNE DE L'EMBALLAGE PRÉSENTATION

##### PARTIE I

«...l'industrie de l'emballage est efficace et sa productivité a augmenté depuis 1961»

#### 1. EXEMPLE: Une industrie de carton pliant du Sud de l'Ontario. (1961 = 100)

(a)	<i>Tableau des taux horaires de salaire</i>	
	Clicheur lithographe.....	204
	Pressier lithographe.....	224
	Pressier gaufreur.....	183
	Matricieur.....	183
	Éplucheur.....	202
	Préposé au collage.....	194
	Pressier (procédé Flexo).....	205
	Gaufreur à froid.....	192
	Graveur sur acier (Flexo).....	190
	Salaire horaire moyen en 1961.....	\$2.83
	en 1972.....	\$4.59
	INDICE.....	197

(En outre, d'importantes augmentations des avantages sociaux sont venues s'ajouter aux frais directs de main-d'œuvre dans ce secteur de l'industrie.)



## (b) Index of folding carton prices—same operation (1961=100)

## 1-1b soda carton manufacturing cost breakdown:

Material costs.....	74.3
Converting (incl. labour and overhead).....	23.2
Freight.....	2.5

## (b) Tableau des prix des boîtes pliantes—même activité (1961 = 100)

## Ventilation du coût de fabrication d'un carton d'une livre pour eau gazeuse:

Coûts des matériaux.....	74.3
Conversion (y compris la main-d'œuvre et les frais généraux).....	23.2
Transport.....	2.5

Product	Price Index
1-1b Soda carton.....	90.5
2-1b Soda carton.....	90.0
$\frac{1}{2}$ -gallon Ice Cream carton.....	107.2
1-pint Ice Cream carton.....	119.5
1-1b Margarine carton.....	118.5
Graham Wafer carton—13 $\frac{1}{2}$ oz.....	100.7
1-1b Lard carton.....	106.8
18-oz. Pie Crust carton.....	92.2
1-1b Powdered Milk shell.....	104.8
8-oz. Baby Cereal carton.....	135.0
1-dozen Egg carton.....	96.2
Butter Pattie carton.....	110.9
12-Pack Beer carton.....	98.0
*1-Quart Milk carton 1965-72.....	100.0
**1-1b Bacon folder.....	76.8
**1-1b Bacon folder.....	73.2

Produit	Indice des prix
Carton d'une livre pour eau gazeuse.....	90.5
Carton de 2 livres pour eau gazeuse.....	90.0
Boîte d'un $\frac{1}{2}$ gallon pour crème glacée.....	107.2
Boîte d'une chopine pour crème glacée.....	119.5
Boîte d'une livre pour margarine.....	118.5
Boîte de gaufrettes «Graham» de 13 $\frac{1}{2}$ onces.....	100.7
Boîte de saindoux d'une livre.....	106.8
Boîte pour pâte à tarte préparée de 18 onces.....	92.2
Boîte de lait en poudre d'une livre.....	104.8
Boîte de céréale de 8 onces pour bébé.....	135.0
Carton de 12 œufs.....	96.2
Boîte de bouchées au beurre.....	110.9
Carton de 12 bouteilles de bière.....	98.0
*Carton de lait d'une pinte (1965-1972).....	100.0
†-pochette d'une $\frac{1}{2}$ livre de bacon.....	76.8
†-pochette d'une livre de bacon.....	73.2

## COMMENTS:

\*1-Quart Milk carton: Price Index is based on 1965=100. In 1965, the industry changed to a plastic coated carton supplied by a converter, from a non-coated carton. (Waxing costs borne by the dairies.)

Therefore, we cannot make true comparisons with the 1971 Dairy Report that plastic coating is less costly than the wax carton.

\*\*Bacon Folders: In 1961, bacon folders covered both front and back of the meat. Legislation is now that 2/3 of one face must be shown; thus packaging costs are less for cellulose fibre. These savings may have been decreased by the application of more expensive plastic film for vacuum packing.

2. EXAMPLE: Comparisons of price indexes for packaging materials and package manufacturing using STATISTICS CANADA Prices and Price Index Catalogue 62-002 for November 1972.

(1961=100)

Reference	Group	Price Index
TABLE 1		
Consumer Price Indexes	All items.....	142.3
	Food.....	145.1
	Transportation.....	133.1

TABLE 2		
Industry selling price indexes	Paper and Allied Industries.....	118.0
	Wrapping paper.....	119.9
	Paperboard—liner.....	112.2
	Paperboard—corrugating.....	101.2
	—boxboard.....	112.8
	Folding Carton Mfrs.....	124.5
	Corrugated Box Mfrs.....	133.6
	Paper Bag Mfrs.....	116.7
	Grocery, S.O.S.....	99.1
	Multiwall bags.....	129.3
	Cellulose film bags.....	102.5
	Polyethylene bags.....	106.5
	Waxed papers.....	128.1
	Clay coated board.....	128.0

TABLE 13

Weekly wages in current dollars	Manufacturing.....	191.4
---------------------------------	--------------------	-------

## OBSERVATIONS:

\*Carton de lait d'une pinte: L'indice des prix est calculé à partir de l'indice 100, en 1965. L'industrie a adopté, en 1965, du carton recouvert de plastique fourni par un convertisseur alors que l'emballage précédent était de carton non-recouvert. (Les laiteries font recouvrir le carton de cire, à leurs frais).

Nous ne pouvons donc pas faire de comparaisons exactes avec le rapport de 1961 des laiteries selon lequel le recouvrement de plastique est moins cher que le recouvrement de cire.

† Pochettes de bacon: En 1961, les pochettes recouvraient les deux côtés du bacon. La loi stipule maintenant qu'on doit voir les  $\frac{2}{3}$  d'un côté et par conséquent, le coût de l'emballage de fibre de cellulose est inférieur. Mais l'utilisation de pellicules de matière plastique plus coûteuses pour l'emballage sous vide peut avoir contribué à réduire l'économie ainsi réalisée.

2. EXEMPLE: Les comparaisons entre les indices des prix des produits d'emballage et ceux de l'industrie de l'emballage sont tirées de la publication de STATISTIQUE CANADA n° 62-002, de novembre 1972.

(1961 = 100)

Référence	Groupe	Indice des prix
TABLEAU 1		
Indices des prix à la consommation	Tous les articles.....	142.3
	Alimentation.....	145.1
	Transport.....	133.1

TABLEAU 2		
Indice des prix de vente par industrie	Industrie du papier et produits connexes.....	118.0
	Papier d'emballage.....	119.9
	Carton pour emballages, doublure.....	112.2
	Carton pour emballages—ondulé.....	101.2
	—pour boîtes.....	112.8
	—Fabricants de boîtes et cartons pliants.....	124.5
	Fabricants de boîte en carton ondulé.....	133.6
	—Fabricants de sacs en papier.....	116.7
	Épicerie, S.O.S.....	99.1
	Sacs à parois multiples.....	129.3
	—Sacs en pellicule de cellulose.....	102.5
	—Sacs de polyéthylène.....	106.5
	—Papier paraffiné.....	128.1
	—Carton couché et émaillé.....	128.0

TABLEAU 13

Salaires hebdomadaires en dollars courants	Fabrication.....	191.4
--	------------------	-------

## PACKAGING ASSOCIATION OF CANADA

## Presentation

## Part II

Interest has been indicated in having organizations such as PAC express "What in their opinion should be done to control rising food prices".

Accordingly, the following suggestions are submitted to the Trends in Food Prices Committee for consideration.

### THE BEST WAY TO CONTROL FOOD PRICES IS BY GREATER EFFICIENCY AND MORE PRODUCTIVITY IN THE INDUSTRY

Attached as notes to this suggestion is a list of price indexes published by Statistics Canada in the November 1972 Prices and Price Indexes Catalogue, 62-002. It shows that the prices of fresh and frozen meats are higher than those of processed meats. There is a similar relationship between fresh and processed fruits and vegetables. And, in general, that prices of manufactured and prepackaged food items have increased the least since 1961.

*Which suggests that encouragement should be given to more in-plant processing with accompanying efficiency through mechanical/electronic measuring filling and packaging systems to increase productivity in the handling of foods, especially those that are not now fully prepackaged.*

This relates to maximum product utilization, control of waste and scrap, transportation of minimal weights and, in turn, mechanized warehousing, reduced handling and, ultimately, more automation at retail.

Applying this line of thought to meat:

Figures released in the United States, according to *Fortune Magazine*, January, 1973 (page 95) "show that individual stores or small chains can save money by buying meat that is ready for final cutting, but any supermarket chain selling 10 to 15 million pounds of meat a year can do as well or better by starting with the side of beef and doing its own fabricating. A chain that sells 24 million pounds a year in large supermarkets can save about \$700,000 by cutting meat in its back rooms. *If it does the final cutting in its own central plant, it can save \$700,000 more.*" In the same article it is suggested that packers might "set-up joint ventures with their large supermarket customers" and they might ship truck trailers of portion-cut meat from their central plants aboard wide-bodied jets like the 747. Cuts ordered one day could be delivered the next.

In addition to the foregoing suggestions, PAC urges the speedy completion of the Statistics Canada exercise in rebasing its 1961 Index. Packagers look forward with interest to seeing whether or not there are marked changes which may, indeed, reveal that straight line comparisons with apparent like to like items are invalid. Consumers, thanks to product improvements, may now be getting more for their money. If not, remedial action requires current data that can be accepted without any hint of doubt.

## L'ASSOCIATION CANADIENNE DE L'EMBALLAGE

## Mémoire

## Partie II

On a sollicité l'opinion d'organismes tels que l'ACE sur «ce qu'il faudrait faire pour freiner la hausse des prix de l'alimentation». Voici donc quelques propositions que nous soumettons au Comité spécial sur les tendances des prix de l'alimentation.

### LA MEILLEURE FAÇON DE FREINER LES PRIX DE L'ALIMENTATION CONSISTE À AMÉLIORER L'EFFICACITÉ ET LA PRODUCTIVITÉ DANS L'INDUSTRIE

On trouvera en annexe à cette proposition, une série d'indices des prix figurant dans le catalogue n° 62-002 de novembre 1972 de Statistique Canada, sur les prix et indices des prix. On y constate que les prix des viandes fraîches et congelées sont plus élevés que ceux des viandes transformées. Un rapport analogue existe entre les fruits et légumes frais et transformés. Il appert, en général, que les prix des articles alimentaires fabriqués et préemballés sont ceux qui sont le moins augmentés depuis 1961.

*D'où il résulte qu'il faudrait encourager la transformation en usine et en accroître l'efficacité au moyen d'installations mécaniques ou électroniques, de systèmes de remplissage et d'emballage visant à une meilleure manutention des aliments, surtout ceux qui ne sont pas encore totalement préemballés.*

Il s'agit donc d'en arriver à une utilisation maximale du produit, au contrôle des déchets et rebuts, au transport de poids minimes et, par suite, à l'entreposage mécanisé, à une manutention réduite et, finalement, à plus d'automatisation au niveau du détaillant. Voici ce qui adviendrait si l'on appliquait cette façon de procéder à la viande: D'après la revue *Fortune*, numéro de janvier 1973 (page 95), les chiffres publiés aux États-Unis indiquent que les magasins individuels et les petites chaînes peuvent économiser en achetant du bœuf apprêté pour le découpage en portions mais que toute chaîne de supermarchés vendant de 10 à 15 millions de livres de viandes par année peut faire aussi bien ou mieux en partant du flanc de bœuf qu'ils découperaient eux-mêmes. Une chaîne de supermarchés qui vend 24 millions de livres par année peut économiser environ \$700,000 en découplant la viande sur les lieux. Si le découpage final est fait dans son propre établissement central, elle peut économiser \$700,000 de plus. Dans le même article, on suggère que les emballeurs créent des entreprises conjointes avec les gros supermarchés clients; ils pourraient expédier des remorques de viande coupée en portions de leur boucherie centrale à bord des réactés à forte jauge comme les 747. Les coupes commandées aujourd'hui pourraient être livrées le lendemain.

Outre les suggestions ci-dessus, l'ACE recommande avec insistance que Statistique Canada actualise, le plus vite possible, son indice de 1961. Les emballeurs attendent avec intérêt de voir s'il y a des changements marqués qui indiqueraient, en fait, que les comparaisons directes entre articles semblables ne sont plus valables. Les consommateurs, grâce à l'amélioration des produits, peuvent maintenant obtenir plus pour leur argent. Dans le cas contraire, des mesures correctives exigent des données récentes qui ne sauraient être sujettes à



And, finally, PAC is hopeful that the Trends in Food Prices Committee will find that the Industry is, in fact, doing a good job and what is really needed is to make people more aware of food costs as they relate to labour and tax increases. Also, how higher priced convenience foods and non-food discretionary items with wider margins at retail, help to keep the prices of food staples almost at cost levels.

caution. Enfin, l'ACE espère que le Comité spécial sur les tendances des prix de l'alimentation constatera que l'industrie fait réellement du bon travail et qu'il faut simplement faire en sorte que le public soit conscient du rapport qui existe entre les prix de l'alimentation et ceux de la main-d'œuvre et des augmentations d'impôt. De plus, les aliments faciles à servir qui sont vendus plus cher ainsi que les articles non alimentaires facultatifs qui laissent une plus grosse marge de bénéfice au détaillant contribuent au maintien des prix des denrées de base presque au niveau du coût de production.

NOTES TO  
PACKAGING ASSOCIATION OF CANADA  
PRESENTATION

## PART II

*Statistics Canada Catalogue 62-002, November 1972*

p. 61 Weekly Wages, Manufacturing.....	191.4
p. 49 Consumer Food Index.....	145.1

*Industry Selling Price Indexes..... (1961=100)*

TABLE 2  
(Consumer Food Index 145.1)

	Under	Over
Fresh or Frozen		
Beef.....		157.4
Mutton.....		167.0
Pork.....		153.7
Veal.....		200.7
Cured or Smoked	137.1	
Fresh pork sausage.....	141.6	
Bologna.....	137.8	
Salami.....	137.1	
Weiners.....	129.9	
Boiled ham.....	143.8	
Canned Luncheon Meats.....	131.1	

## INDUSTRY SELLING PRICE INDEXES

TABLE 2 (1961=100)

	Under	Over
	145.1	
Chickens, dressed, to 3½ lb.....		150.0
Chickens, eviscerated, to 3½ lb.....	137.1	
Chickens, eviscerated, over 3½ lb.....	123.5	
Turkey, eviscerated.....	133.2	
Margarine.....	124.1	
Lard.....	130.4	
Shortening.....	99.7	
Butter.....	111.4	
Cheese, Canadian Cheddar.....		175.8
Cheese, Process.....		152.5
Fluid Milk.....		152.9
Whole Milk Powder.....		150.4
Skim Milk Powder.....		334.5
Wheat flour		
Spring No. 1.....	129.0	
Spring No. 2.....	122.6	
Spring No. 3.....	117.3	
Ontario winter.....	110.2	
Rolled Oats.....	143.9	
Soda Biscuits.....	139.9	
Bread.....	143.0	
Sugar.....		173.8

ANNEXE AU MÉMOIRE DE  
L'ASSOCIATION CANADIENNE DE L'EMBALLAGE  
PRÉSENTATION

## PARTIE II

*Catalogue 62-002 de Statistique Canada, novembre 1972*

p. 61 Rémunération hebdomadaire, industries manufacturières.....	191.4
p. 49 Indice à l'alimentation.....	145.1

*Indice des prix de vente dans l'industrie..... (1961=100)*

TABLEAU 2  
(Indice à l'alimentation 145.1)

	Inférieurs	Supérieurs
Frais ou congelés		
Bœuf.....		157.4
Mouton.....		167.0
Porc.....		153.7
Veau.....		200.7
Séchés ou fumés.....	137.1	
Saucisses de porc fraîches.....	141.6	
Mortadelle.....	137.8	
Saucisson.....	137.1	
Saucisses de Francfort.....	129.9	
Jambon cuit.....	143.8	
Viandes de casse-croûte en boîte.....	131.1	

## INDICE DES PRIX DE VENTE DANS L'INDUSTRIE

TABLEAU 2 (1961=100)

	Inférieurs	Supérieurs
	145.1	
Poulets apprêtés, jusqu'à 3½ livres.....		150.0
Poulets vidés, jusqu'à 3½ livres.....	137.1	
Poulets vidés, au-dessus de 3½ livres.....	123.5	
Dindes vidés.....	133.2	
Margarine.....	124.1	
Saindoux.....	130.4	
Shortening.....	99.7	
Beurre.....	111.4	
Fromage, cheddar canadien.....		175.8
Fromage traité.....		152.5
Lait liquide.....		152.9
Lait entier en poudre.....		150.4
Lait écrémé en poudre.....		334.5
Farine de froment—		
Printemps n° 1.....	129.0	
Printemps n° 2.....	122.6	
Printemps n° 3.....	117.3	
Ontario, hiver.....	110.2	
Gruau d'avoine.....	143.9	
Biscuits.....	139.9	
Pain.....	143.0	
Sucre.....		173.8

## CONSUMER PRICE INDEXES—MAIN GROUPS

TABLE 9 (1961=100)

	Under	Over
	145.1	
Food at home.....	141.1	
Restaurant Meals.....		175.6
Dairy products.....		150.0
Cereal products.....	133.6	
Miscellaneous groceries.....	134.2	
Beef.....		155.8
Pork—		
Fresh.....		154.5
Cured.....	135.4	
Fruit—		
Fresh.....	132.9	
Canned.....	124.7	
Vegetables—		
Fresh.....		145.6
Canned.....	134.0	
Peas—frozen.....	123.4	
Beans—frozen.....	107.5	

INDICE DES PRIX A LA CONSOMMATION—  
PRINCIPAUX GROUPES

TABLEAU 9 (1961=100)

	Inférieurs	Supérieurs
	145.1	
Alimentation chez-soi.....	141.1	
Repas de restaurant.....		175.6
Produits laitiers.....		150.0
Produits des céréales.....	133.6	
Articles d'épicerie divers.....	134.2	
Bœuf.....		155.8
Porc—		
Frais.....		154.5
Séché.....	135.4	
Fruits—		
Frais.....	132.9	
En boîte.....	124.7	
Légumes—		
Frais.....		145.6
En boîte.....	134.0	
Pois congelés.....	123.4	
Haricots congelés.....	107.5	



## APPENDIX "F"

(Issue No. 6, Feb. 22, 1973)

PRESENTATION OF BRIEF FROM THE NATIONAL  
ANTI-POVERTY ORGANIZATION (NAPO)  
TO THE  
SPECIAL COMMITTEE ON TRENDS IN FOOD PRICES

THURSDAY, FEBRUARY 22, 1973

The National Anti-Poverty Organization (NAPO) is an amalgam of heterogeneous bodies of Canadian citizens who have a common objective;—and that goal is to seek effective means to alleviate the problems and the stigma of poverty in this "affluent" country called Canada.

Primarily, it is made up of individuals and groups of individuals who are attempting to help themselves, and others like themselves, to attain a sense of dignity in, and a response to the demands of to-day's society.

Numerically, NAPO is very broad in membership. Its umbrella responsibility embraces more than 1,000 organizations, dedicated to the purposes so mentioned, that have memberships ranging from 100 to 50,000 individuals. In essence it represents in excess of  $\frac{1}{4}$  million Canadians.

The question of "Trends in Food Prices" to this organization is of vital consideration; and, we welcome the opportunity of appraising this fundamental problem in concert with the Special Committee appointed by our Government. As citizens, tax payers, and members of the electorate, we feel that we have something of value to offer to this Committee.

We are cognizant of the principles outlined in your mandate inasmuch as your Special Committee has been appointed to enquire into and make recommendations upon the trends of food prices in Canada and factors domestic and foreign which account for these trends.

We are concerned about the limitations placed upon this Committee, particularly in the light of timeliness. We question the possibility of sifting through such a mountain of statistics and rhetoric and conclusively coming up with recommendations that would solve this national problem, particularly when several attempts have been made over a period of years—each of which has failed. Nevertheless, we feel that tremendous headway has been made in the fact finding of this Committee to date, and wish to congratulate you on the choice of organizations to be heard.

Our organization sits in full view of the turmoil in the market place. We are daily buffeted by raw winds of excessive costs of food for survival, and frustrated by the feeling of individual helplessness. We do not, as suggested by the Honourable Eugene Whelan, Minister of Agriculture, fall into the category of those fortunate persons who complain of "The cost of high living". Beans and weiners could not be classed as luxury items, and we certainly take umbrage with his statement regarding "old age pensioners, or the bottom third of our wage earners" (That's us) and I quote "But I do not think it fair to expect the farmers of Canada to carry the welfare program for these people on their backs, and theirs alone." We apparently are suffering under the delusion that old age pensions are a right and something that the

## APPENDICE "F"

(Fascicule 6, 22 fév. 1973)

MÉMOIRE DE L'ORGANISATION NATIONALE ANTI-  
PAUVRETÉ (ONAP) AU COMITÉ SPÉCIAL SUR LES  
TENDANCES DES PRIX DE L'ALIMENTATION

LE JEUDI 22 FÉVRIER 1973

L'Organisation nationale antipauvreté (ONAP) est une union d'organismes hétérogènes de citoyens canadiens qui poursuivent un objectif commun, à savoir la recherche de moyens efficaces pour atténuer les problèmes et la flétrissure qu'entraîne la pauvreté dans ce pays «d'abondance» qu'est le Canada.

Elle se compose avant tout de particuliers et de groupes de particuliers qui essayent de s'entraider et de soutenir leurs semblables pour acquérir un sens de la dignité et répondre aux exigences de la société actuelle.

L'Organisation comprend un très grand nombre d'adhérents. Sa responsabilité s'étend à plus de 1,000 organismes voués aux objectifs précités et comptant, de 100 à 50,000 membres. En réalité, elle représente plus d'un quart de million de Canadiens.

«Les tendances des prix de l'alimentation» sont pour nous une question d'importance vitale et nous accueillons avec plaisir l'occasion d'évaluer ce problème fondamental de concert avec le comité spécial constitué par notre gouvernement. En qualité de citoyens, de contribuables et d'électeurs, nous pourrions avantageusement contribuer aux travaux de votre Comité.

Nous sommes au courant des principes exposés dans le mandat que vous avez reçu en tant que comité spécial chargé d'enquêter et de présenter des recommandations sur les tendances des prix de l'alimentation au Canada et sur les facteurs locaux et étrangers qui expliquent ces tendances.

Les restrictions imposées au Comité ne laissent pas de nous inquiéter, surtout sous l'aspect de l'opportunité. Nous doutons qu'il soit possible d'examiner soigneusement un tel amas de discours et de statistiques et d'en tirer des recommandations concluantes qui résoudreient ce problème national, surtout après les nombreuses tentatives du genre, toutes infructueuses, qui se sont échelonnées sur plusieurs années. Nous croyons tout de même que les travaux du Comité ont marqué jusqu'ici un énorme progrès et je désire vous féliciter pour le choix des organismes qui seront entendus.

Notre organisation siège en pleine époque d'agitation du marché. Nous sommes tous les jours secoués par la poussée excessive des coûts des aliments nécessaires à notre survie et accablés, chacun, par un sentiment d'impuissance face à ce problème. Comme l'a laissé entendre l'honorable Eugène Whelan, ministre de l'Agriculture, nous n'entrons pas dans la catégorie de ces personnes fortunées qui se plaignent de «ce qu'il en coûte pour bien vivre». Les haricots et les saucisses fumées ne peuvent être considérés comme des articles de luxe et nous prenons certainement ombrage de sa déclaration concernant «les retraités, ou les salariés au bas de l'échelle» (comme nous). Il a textuellement déclaré ceci: «mais je ne crois pas qu'il soit juste de s'attendre que les agriculteurs canadiens portent sur leurs seules épaules le far-

recipient contributed to during his working years. We are most pleased that pensioners are to receive an additional \$17.00 a month commencing in April but we are concerned what this will do to the farmers and the cost of beef.

The farmers and this organization are on the best of terms and we agree that they are just now getting some value for their hard work. It is the middle man and "agrobusiness" who profits by loading the cost on the consumer.

We are not going to dwell on poverty, but on food and nutrition—and how these essentials effect people, in the lower income group. To those whose income is high in relative terms, the rapid rise in food prices is annoying, but to those whose incomes are low (and this represents  $\frac{1}{3}$  of Canada's population according to the Minister of Agriculture) it becomes a catastrophe.

Statistics Canada retail prices analysis indicates that prices for foods consumed by lower income groups have advanced far more steeply than those foods one would consider as luxury items. When a pound of pork chops costs more than an hour's work at the minimum wage, we are in trouble. When hamburger, that ubiquitous delicacy of the low wage earner, goes up 20%—it is more than frustrating; it is a disaster. Bacon is up 50% over last year's prices. Already, much of the staple foods has gone beyond the reach of many of our citizens. Where is it going to stop?

But you have enough of this type of information. What you lack is information on the effects of malnutrition in a great percentage of our population. We understand that nutrition Canada will be publishing its findings based on an enormous study in 1971, sometime within this year. As we work very closely with various institutions in a number of major centres we, perhaps, are knowledgeable of the insidiousness of malnutrition brought on by lack of funds (or knowledge) to acquire the necessities of life. The rising costs of essentials and the shrinking value of fixed incomes make grim mathematics not having the adequate dollars month after month puts these families on the merry-go-round of 'this month's crisis is next month's debt—and next month's unpaid interest on that debt'. They are forced to compromise, and unfortunately the compromise is finally struck over food. Food, nutrition, and health are inextricably intertwined.

We are concerned about the reports we receive from our active members who have actual medical reports on rickets, anemia and beriberi brought on by low-nutrient diets.

For the busy mother who wants the greater food value for her few food dollars, the lack of accessible and easily understood nutrition information presents a serious public disservice.

deau du programme de bien-être social destiné à ces personnes.» Nous entretenons, apparemment, l'illusion que la pension de sécurité de la vieillesse constitue un droit et que le prestataire y a contribué au cours de ses années actives. Nous sommes très heureux à l'idée que les retraités recevront un supplément de 17 dollars par mois à compter d'avril, mais nous nous demandons ce qui s'ensuivra pour les agriculteurs et le coût du bœuf.

Les agriculteurs et notre Organisation sont en excellents termes et nous convenons qu'ils commencent enfin à être récompensés pour leur dur labeur. C'est l'homme moyen et «l'agrinégoce» qui profitent en rejetant les frais sur les consommateurs.

Nous n'allons pas discuter de pauvreté, mais d'aliments et de nutrition—et de la façon dont ces éléments essentiels influent sur les gagne-petit. Pour ceux dont le revenu est relativement élevé, l'augmentation rapide des prix des aliments est gênante alors que pour les citoyens à faible revenu, qui représentent, selon le ministre de l'Agriculture, le tiers de la population canadienne, elle est catastrophique.

L'analyse des prix de détail de Statistique Canada montre que les prix des aliments consommés par les groupes à faible revenu ont augmenté beaucoup plus rapidement que les articles alimentaires de luxe. Lorsqu'une livre de côtelettes de porc coûte plus cher qu'une heure de travail au salaire minimum, la situation devient inquiétante. Lorsque le prix du bœuf haché à hamburger, mets universel du gagne-petit, augmente de 20%, il n'est plus question de déception, mais de désastre. Le prix du bacon a augmenté de moitié en un an. Déjà, le prix de quantité d'aliments de grande consommation a dépassé les moyens de beaucoup. Quand cette hausse s'arrêtera-t-elle?

Mais vous êtes suffisamment renseignés sur ce point. Il vous reste à connaître les effets de la malnutrition sur une grande partie de notre population. L'enquête Nutrition Canada est censée publier en cours d'année les résultats d'une étude énorme faite en 1971. Comme nous travaillons en étroite collaboration avec divers organismes d'un certain nombre de centres importants, nous sommes peut être mieux avertis du caractère insidieux de la malnutrition engendrée par le manque d'argent (ou de connaissances) pour se procurer l'indispensable. L'augmentation des prix des produits de première nécessité et la valeur décroissante des revenus fixes conduisent à de bien sombres calculs: privées de mois en mois de l'argent nécessaire, les familles sont prises dans un cercle vicieux où la crise financière d'un mois devient la dette du mois suivant, sans parler des intérêts à verser sur celle-ci. Elles sont contraintes à des compromis et malheureusement, c'est sur la nourriture qu'ils portent. Les aliments, la nutrition et la santé sont inséparablement liés.

Nous nous inquiétons des comptes rendus envoyés par nos membres actifs qui ont en main des rapports médicaux sur le rachitisme, l'anémie et le bérubéri effectivement engendrés par des régimes déficients.

Pour la mère affairée qui veut tirer le meilleur parti possible du peu d'argent dont elle dispose, le manque de renseignements simples et clairs sur l'alimentation constitue un grave inconvénient social.



The shocking revelation that such situations exist to-day in this "affluent" society, must cause concern not only for our consumers, but within the medical, scientific, and political communities. The discovery of new evidence linking nutrition to mental development growth, and activity should not come as a shock to you. Particularly during the pre-natal period, and that when the child's (between six and 18 months) brain is developing, certain obtainable vitamins are mandatory—and as the University of Guelph has proven, the development of brain cells is computerized "and certain things happen at certain times and you have to catch them when they're happening. If you missed it happening, nothing later is going to initiate that to happen again". The City of Montreal conducted a health survey in the low-income primary school areas (3,500 children) in July 1971. One-half of the pupils were found to be below the standard health norm, and about 10% required hospitalization. Living "Below the health level" is debilitating to the individual, and in terms of contribution to the country devastating. To maintain a person of lower intelligence in an institution throughout a lifetime costs something in the order of \$100,000 +. That same individual if provided the initial basic nutrition (cost of \$125 during pre-natal period + \$200 during the intense, formative period) would potentially contribute during his working years  $\frac{1}{3}$  (in various taxes) of \$400,000+ to the state. The cost benefit ratios are obvious. Milk, oranges and eggs are a good investment.

The *Montreal Diet Dispensary*, during a 10 year period in that city has conducted an intensive program of assistance to disadvantaged pregnant mothers. The results (Royal Victoria Hospital) warrant attention. The infant mortality rate was reduced to exceed the index for private patients. "Blue Ribbon Babies" is what this country desires, and this small organization deserves accolades for its contribution. It is amazing to learn that this respected group subsists on federated charities only.

The importance of good nutrition to learning and school performance is subtle and complex. The effects of malnutrition do not cease because the brain has finished developing. Irreparable and physiological damage will continue if proper nutrition is not available during the "growing-up" years. The higher functions of the brain (logic and reasoning) and other activities requiring high intense eye, hand, body co-ordination are greatly compromised in the undernourished child.

School breakfasts and lunches for school children have produced amazing results in many countries—and we should institute such a program. Good nutrition means better health, more energy—and better productivity. And this country can afford it.

For us it is tempting to argue in favour of a policy or program by insisting it is a matter of life and death. The problems demanding solutions are many and complex. This is a disturbing social problem. We feel that in spite of all our past failures, the time has come to start re-

La scandaleuse révélation qu'il existe de nos jours des cas de ce genre dans notre société «prospère» doit semer l'inquiétude non seulement chez les consommateurs mais aussi dans les milieux médicaux, scientifiques et politiques. La découverte de nouvelles preuves qui lient la nutrition au développement et à l'activité du psychisme ne doit pas vous surprendre. Pendant la période prénatale, plus particulièrement, et lorsque le cerveau de l'enfant se développe (entre six et dix-huit mois), certaines vitamines, que l'on peut obtenir, sont indispensables, et comme l'a démontré l'Université de Guelph, le développement des cellules du cerveau est réglementé en ce sens que certaines transformations se produisent à des moments définis et qu'il faut les saisir au bon moment. «Si on les laisse passer, rien ne pourra faire qu'elles se reproduisent». En juillet 1971, la ville de Montréal a entrepris une étude portant sur la santé de 3,500 élèves des écoles primaires venant de familles à faible revenu. On a découvert que la moitié d'entre eux avaient une santé déficiente et que près de 10 p. 100 devaient être hospitalisés. L'individu souffre de vivre «au-dessous du niveau normal d'hygiène» et si l'on pense à la contribution qu'il peut apporter au pays, c'est désastreux. Il en coûte plus de \$100,000 pour garder, à vie, un déficient mental dans une institution. Si ce même individu avait été bien nourri dès le départ (il en coûte \$125 avant la naissance et \$200 au cours de la période intense de formation), il aurait pu probablement apporter à l'État (en impôt divers) au cours de ses années productives plus du tiers de \$400,000. La rentabilité en est évidente. Le lait, les oranges et les œufs constituent un bon investissement.

Au cours d'une période de dix ans, le «*Montreal Diet Dispensary*» a entrepris, dans cette ville, un programme intensif d'aide aux mères enceintes indigentes. Les résultats obtenus à l'Hôpital Royal Victoria méritent qu'on s'y arrête. On a réduit le taux de mortalité infantile au point de dépasser l'indice des malades privés. Des «*Blue Ribbon Babies*», c'est ce dont le pays a besoin et cette modeste organisation mérite des félicitations pour l'œuvre accomplie. Il est étonnant d'apprendre qu'elle ne se maintient que grâce aux subventions de la Fédération des œuvres.

L'importance d'une bonne alimentation pour les écoliers est subtile et complexe. Les effets de la malnutrition ne cessent pas avec l'arrêt du développement du cerveau. Des dommages physiologiques irréparables continueront à se produire si une alimentation saine n'est pas dispensée au cours de l'adolescence. Pour l'enfant mal nourri, les plus importantes fonctions du cerveau (la logique et le raisonnement) et d'autres activités nécessitant une excellente synchronisation visuelle, manuelle et corporelle, sont grandement compromises.

Dans beaucoup de pays, les petits déjeuners et déjeuners servis aux élèves à l'école ont produit d'étonnants résultats et nous devrions mettre sur pied un programme de ce genre. Une bonne nutrition, c'est une meilleure santé, un surcroît d'énergie et une meilleure productivité. Et le Canada peut se le permettre.

Nous sommes tentés de plaider en faveur d'une politique ou d'un programme en insistant qu'il s'agit d'une question de vie ou de mort. Les problèmes à résoudre sont nombreux et complexes. Il s'agit ici d'un grave problème social. Nous pensons qu'en dépit des erreurs com-

building, and to begin with our most solid base—our children, the future citizens of to-morrow. It should be a national commitment—to ensure adequate nutrition for all, but particularly for our young.

#### Recommendations

1. That legislation be enacted for the redistribution of family allowances so that monies are provided where it is most urgently required.

2. We recommend that a permanent review board be set up whose purpose would be

1. to protect the consumer from unjust practices;
2. to establish a system of price controls.

3. to maintain a continuous study of the food industry;

4. to keep the public informed of their findings; that this Committee have the power to act on their findings.

3. We recommend that Statistics Canada revise their survey procedure to include all Canadians in the Territories and reserves and further, that they ensure that statistics used in committee studies of present trends are up to date—not 2, 4 or more years old.

4. That all tariffs on food be eliminated.

5. That legislation be enacted to prevent the practice of providing incentives for bulk buying at all levels of the food industry—including to the consumer.

6. That transportation of food to remote areas be subsidized.

7. That legislation be enacted to ensure that food is labelled according to nutritional content.

8. That all public assistance and pension programs be required to increase their rates automatically to the cost of living index.

9. That the right be established for all Canadians to have the means and access to a properly nutritious diet.

prises dans le passé, le moment est venu de commencer à reconstruire notre société et de le faire à partir de notre base la plus solide, à savoir nos enfants, les citoyens de demain. Garantir à tous les Canadiens une alimentation équilibrée, mais particulièrement aux jeunes, devrait être une obligation nationale.

#### Recommandations

1. Qu'une loi soit adoptée en vue d'une nouvelle répartition des allocations familiales afin que les sommes soient versées à ceux qui en ont le plus besoin.

2. Nous recommandons l'institution d'une commission permanente de révision dont l'objet serait:

1. De protéger les consommateurs contre les abus;
2. détablir un régime de contrôle des prix;

3. d'étudier continuellement les activités de l'industrie des produits alimentaires;

4. de communiquer ses conclusions au public; et que votre Comité ait le pouvoir d'agir en fonction de ces dernières.

3. Nous recommandons que Statistique Canada modifie ses méthodes d'enquête afin d'y inclure tous les habitants des Territoires du Nord-Ouest et des réserves, et d'autre part, que cet organisme veille à ce que les statistiques utilisées par le Comité pour l'étude des tendances actuelles soient à jour, au lieu de remonter à deux ou quatre années ou même plus.

4. La franchise douanière pour tous les produits alimentaires.

5. L'adoption d'une loi pour interdire la pratique consistant à encourager les achats en gros à tous les échelons de l'industrie des produits alimentaires, y compris le consommateur.

6. Le subventionnement du transport des produits alimentaires vers les régions éloignées.

7. L'adoption d'une loi prescrivant que les étiquettes des produits alimentaires indiquent leur richesse nutritive.

8. L'augmentation obligatoire de tous les taux de programmes d'assistance publique et de pensions en fonction de l'indice du coût de la vie.

9. Que de droit tous les Canadiens aient les moyens et la possibilité d'obtenir une alimentation équilibrée.



HOUSE OF COMMONS

Issue No. 7

Tuesday, February 27, 1973

Chairman: Mr. Jack Cullen

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule no 7

Le mardi 27 février 1973

Président: M. Jack Cullen

*Minutes of Proceedings and Evidence  
of the Special Committee on*

## Trends in Food Prices

*Procès-verbaux et témoignages  
du Comité spécial sur les*

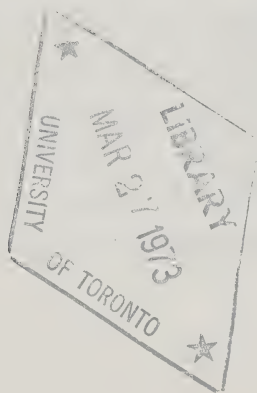
## Tendances des prix de l'alimentation

WITNESSES:

(See Minutes of Proceedings)

TÉMOINS:

(Voir les procès-verbaux)



First Session

Twenty-ninth Parliament, 1973

Première session de la

vingt-neuvième législature, 1973

SPECIAL COMMITTEE ON  
TRENDS IN FOOD PRICES

*Chairman:* Mr. Jack Cullen

*Vice-Chairman:* Mr. Marcel Roy

Messrs.

Atkey  
Boisvert  
Clarke (*Vancouver*  
*Quadra*)  
Danforth  
Fleming  
Fox

Gauthier (*Ottawa-*  
*Est*)  
Gauthier (*Roberval*)  
Gleave  
Grier  
Horner (*Crowfoot*)  
Lawrence

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES  
TENDANCES DES PRIX DE L'ALIMENTATION

*Président:* M. Jack Cullen

*Vice-président:* M. Marcel Roy

Messieurs:

LeBlanc  
(*Westmorland-Kent*)  
MacInnis, Mrs  
(*Vancouver-Kingsway*)  
McGrath  
Mitges  
Morin, M<sup>me</sup>

Murta  
Penner  
Scott  
Whicher  
Whittaker  
Yanakis—(25)

(Quorum 13)

*Les greffiers du Comité*

Gabrielle Savard

Hugh R. Stewart

*Clerks of the Committee*

Pursuant to Standing Order 65(4)(b)

On Friday, February 23, 1973:

Mr. Mitges replaced Mr. Holmes  
Mr. Scott replaced Mr. Alkenbrack  
Mr. Greer replaced Mr. Saltsman

On Tuesday, February 27, 1973:

Mr. Horner (*Crowfoot*) replaced Mr. Schumacher

Conformément à l'article 65(4)b) du Règlement

Le vendredi 23 février 1973:

M. Mitges remplace M. Holmes  
M. Scott remplace M. Alkenbrack  
M. Grier remplace M. Salstman

Le mardi 27 février 1973:

M. Horner (*Crowfoot*) remplace M. Schumacher



## MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, FEBRUARY 27, 1973

(8)

[Text]

The Special Committee on Trends in Food Prices met this day at 9:35 o'clock a.m., the Chairman, Mr. Cullen, presiding.

*Members present:* Messrs. Atkey, Boisvert, Cullen, Danforth, Fleming, Fox, Gauthier (*Ottawa East*), Gauthier (*Roberval*), Gleave, Grier, Horner (*Crowfoot*), Lawrence, LeBlanc (*Westmorland-Kent*), Mrs. MacInnis, Messrs. McGrath, Mitges, Mrs. Morin, Messrs. Murta, Penner, Roy (*Laval*), Scott, Whicher, Whittaker and Yanakis.

*Taking part:* Messrs. Hales, Hargrave, Hurlburt, McKinley and Stewart (*Marquette*).

*Witnesses: From the National Farmers' Union:* Messrs. Roy Atkinson, President, and S. A. Thiesson, Executive Secretary. *From the Canadian Cattlemen's Association:* Messrs. George F. Morris, President, Charles Gracey, Secretary, Hugh Grace and Harry Gordon, Producers.

Mr. Atkinson made a preliminary statement and both representatives of the National Farmers' Union were questioned.

On motion of Mr. Atkey,

*Agreed,—*That the written presentations of the National Farmers' Union and the Canadian Cattlemen's Association be printed as appendices to this day's Minutes of Proceedings and Evidence (*see Appendices G and H*).

Mr. Gracey read a preliminary statement and the witnesses answered questions.

At 12:35 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

## PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 27 FÉVRIER 1973

(8)

[Texte]

Le Comité spécial sur les tendances des prix de l'alimentation se réunit aujourd'hui à 9 heures 35 du matin, sous la présidence de M. Cullen.

*Membres présents:* MM. Atkey, Boisvert, Cullen, Danforth, Fleming, Fox, Gauthier (*Ottawa East*), Gauthier (*Roberval*), Gleave, Grier, Horner (*Crowfoot*), Lawrence, LeBlanc (*Westmorland-Kent*), M<sup>me</sup> MacInnis, MM. McGrath, Mitges, M<sup>me</sup> Morin, MM. Murta, Penner, Roy (*Laval*), Scott, Whicher, Whittaker et Yanakis.

*Autres participants:* MM. Hales, Hargrave, Hurlburt, McKinley et Stewart (*Marquette*).

*Témoins: Du Syndicat national des cultivateurs:* MM. Roy Atkinson, président, et S. A. Thiesson, secrétaire exécutif. *De l'Association des éleveurs de bovins du Canada:* MM. George F. Morris, président, Charles Gracey, secrétaire, Hugh Grace et Harry Gordon, éleveurs.

M. Atkinson fait une déclaration et les représentants du Syndicat national des cultivateurs sont interrogés.

Sur motion de M. Atkey,

*Il est convenu,—*Que les mémoires du Syndicat national des cultivateurs et de l'Association des éleveurs de bovins du Canada soient imprimés en appendices aux Procès-verbaux et Témoignages d'aujourd'hui (*voir appendices G et H*).

M. Gracey fait lecture d'une déclaration et les témoins répondent aux questions.

A 12 heures 35 de l'après-midi, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

*Les greffiers du Comité*

Hugh R. Stewart

Gabrielle Savard

*Clerks of the Committee*

## EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Tuesday, February 27, 1973.

• 0938

**The Chairman:** Members of the Committee, we have with us this morning Mr. Roy Atkinson who is President of the National Farmers Union and Mr. S. A. Thiesson who is the Executive Secretary.

I should like to say to you, Mr. Atkinson, that we do sincerely appreciate the fact that yours is one of the organizations that got its brief in on time, so that members of the Committee had an opportunity to read it in advance. I can assure you that they have, judging from the notes I see already before us. I understand that you would like to make a brief opening statement; then questioning will begin. Mr. Atkinson.

**Mr. Roy Atkinson (President, National Farmers Union):** Mr. Chairman, members of the Committee, I am operating on the assumption that the brief is being filed with the Committee for the record, so I will synopsise its contents.

• 0940

We first draw attention to the fact that there is a good deal of scepticism as to the effects this Committee will achieve in its deliberations. I suppose one might report to the Committee a fact that you are probably not unmindful of, that in many quarters, this scepticism borders on cynicism, and this of course arises from the fact that in the past there have been a number of royal commissions and committee studies on food, food prices, the structure of the food industry and matters related thereto.

It is our feeling that the Committee will miss its mark if it merely limits its examination to a study of the symptoms of rising prices at the moment, rather than examining the actual causes of this phenomenon. Our examination of the total question leads us to conclude that the rising prices of food, particularly at the retail food-chain level, is symptomatic of the nature of economic policy within this country and until the country establishes an economic policy which will provide a balance between the utilization of resources and the inequitable distribution of incomes, concentrating on real productivity rather than productivity for consumption in terms of waste, then this dilemma will continue.

It is our contention that one of the basic questions that has to be wrestled with is the kind of domination that this country is facing and experiencing through the control imposed on the country through the multinational corporations, which are both monopolistic and oligopolistic in nature.

One of the recent examples of schizophrenia in economic policy was the introduction of the recent budget, in which concern was expressed about accelerating inflation and cost when, on the one hand, temporary suspension of tariffs was introduced and, on the other hand, accelerated depreciation was also introduced on silos and cold storage plants for fruit and vegetables. That is an absolute contradiction in policy. The effect of that, of course, will be to give the benefits particularly to the United States and

## TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Mardi 27 février 1973.

[Interpretation]

**Le président:** Mesdames et messieurs, nous avons ce matin M. Roy Atkinson, président du Syndicat national des cultivateurs et M. S. A. Thiesson, qui en est le secrétaire exécutif.

J'aimerais vous dire, monsieur Atkinson, que nous apprécions en toute sincérité le fait que votre organisation soit l'une des rares qui ait présenté à temps son mémoire, de sorte que les membres du Comité ont eu la possibilité d'en prendre connaissance avant la réunion. Je puis vous assurer, à en juger d'après les notes que nous avons déjà reçues, qu'ils en ont effectivement pris connaissance. Je pense que vous désirez faire une brève allocution; les questions seront posées ultérieurement. Monsieur Atkinson.

**M. Roy Atkinson (président, Syndicat national des cultivateurs):** Monsieur le président, mesdames, messieurs, je pars du principe que le Comité a reçu le mémoire et que celui-ci figurera au procès-verbal, et je vais donc en résumer le contenu.

Nous voudrions tout d'abord souligner que les gens sont plutôt sceptiques quant aux résultats des délibérations du présent Comité. J'irais même jusqu'à dire que certains font preuve de cynisme, ce qui est dû au fait que par le passé plusieurs commissions royales et comités ont enquêté sur les prix des produits alimentaires la structure de l'industrie alimentaire et autres questions s'y rapportant. Nous estimons pour notre part que le Comité ne réalisera pas ses objectifs s'il étudie uniquement les symptômes, c'est-à-dire la hausse des prix plutôt que les causes réelles de ce phénomène.

Nous sommes d'avis en effet que cette hausse des prix, et plus particulièrement des prix de détail, est symptomatique de notre politique économique nationale et que dès lors ce phénomène va continuer aussi longtemps que nous n'aurons pas adopté une politique économique visant à réaliser un équilibre entre l'utilisation des ressources et la distribution des revenus, que nous encouragerons une consommation excessive, et dès lors le gaspillage, plutôt que de nous attacher à la productivité réelle.

Nous estimons que nous devons résoudre en tout premier lieu le problème de la mainmise étrangère effectuée par le canal des sociétés multinationales qui constituent des monopoles.

Nous avons récemment eu un exemple de comportement schizophrénique dans le domaine de la politique économique lors de la présentation du dernier budget, dans lequel il était question de l'inquiétude suscitée par l'inflation et la hausse des prix, les mesures adoptées étant d'une part la suspension des droits de douane et d'autre part l'amortissement accéléré pour les silos et les entrepôts frigorifiques pour fruits et légumes. Il s'agit là de deux mesures tout à fait contradictoires dont les principaux bénéficiaires seront les États-Unis et autres pays étrangers dont nous importons des produits, alors que la charge en incombera



## [Texte]

other foreign countries from which we import materials and the burden of the cost will fall on the Canadian public, and the farmers in particular.

If one examines the development of the fruit and vegetable industry within this country one will find an imbalance in the fresh vegetable trade, although we do possess productive capacity.

These are the items that we have drawn attention to and we particularly believe that this Committee must examine the economic policy that allows the multinational corporations to hold sway. I will just single one out, Kraft Corporation, for example; the kind of domination it has in the marketing of dairy products and related material, the kind of domination it has as a result of public policy is inimicable both to the public good and to the people who produce the products.

• 0945

We have, for example, economic policy that makes grants to corporations that are multinational in nature. One of these, of course, is Carnation Foods. In one part of the country it was given a grant—specifically in the Province of Manitoba; in another part of the country it closed down its processing plant—specifically in the Province of Alberta. This took place almost simultaneously. This does not look like good economic management.

Another vital aspect in this country is the cost of transportation as a part of the cost of food. We believe that if we are to have a transportation system that is efficient and that presents growing economies to the public, it is necessary to rationalize the total transportation system within the country. We propose the nationalization of the Canadian Pacific Railway as the first step. We know this is contentious, but we think there is sufficient evidence to prove that the kind of economy some people refer to as free enterprise is neither free nor enterprising. So we think it is time we faced up to this reality.

We believe there are some choices open to Canadians in terms of becoming masters of their own economic destiny. We direct your Committee's attention to examining these choices and making recommendations on a broad economic base rather than on the narrow considerations of what is now manifesting itself by rising food prices. These are impinging most heavily upon the people on fixed incomes, people on low incomes, and people living in poverty. In respect to those categories or classes of people, this matter must be resolved through ways and means that will improve their incomes.

Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Atkinson. Mr. Whicher.

**Mr. Whicher:** Mr. Atkinson, we are pleased to see you here this morning. Many of us have seen you on the Agriculture Committee over the years, and you are certainly welcome again today.

I want to ask you a couple of questions about this multinational domination of the industry. I agree that in manufacturing or processing there are perhaps multinational companies involved. But as far as retailing is concerned, you would not suggest that these companies are multinational in nature. Would you?

**Mr. Atkinson:** Canada Safeway, for example, which is the dominant retail food chain store in western Canada, is certainly multinational.

## [Interprétation]

à la population canadienne en général et aux agriculteurs en particulier.

Un examen attentif du secteur des fruits et légumes au Canada fait ressortir un manque d'équilibre dans le commerce des légumes frais, en dépit de notre capacité de production.

Telles sont les questions que nous voulions signaler à votre attention et nous sommes d'avis que le Comité doit examiner la politique économique qui permet aux sociétés multinationales de contrôler notre économie. Je ne citerai pour exemple que la Société Kraft qui détient le monopole de la commercialisation des produits laitiers, monopole qui découle d'une politique préjudiciable aussi bien au bien public qu'aux producteurs de produits laitiers.

Le gouvernement accorde des subventions à des sociétés multinationales, dont la société *Carnation Foods*. Cette

société a obtenu une subvention au Manitoba alors qu'elle fermait une usine dans l'Alberta. Ce n'est pas ce que l'on entend par bonne gestion économique.

Le prix du transport en tant que facteur du prix des produits alimentaires constitue un aspect essentiel de la question. Nous sommes d'avis que pour obtenir un système de transport efficace et rentable, il faut rationaliser notre système national de transport. Une première mesure serait la nationalisation du CP. Nous savons que c'est là une question fort controversée mais nous estimons que la preuve est faite que de ce que d'aucuns appellent la libre entreprise n'est en réalité nullement libre. Il est temps de regarder la réalité en face.

Nous avons le choix des méthodes si nous décidons de devenir maîtres de notre propre destinée économique. Nous invitons le Comité à examiner ces méthodes et à faire des recommandations, compte tenu de la situation économique générale et non pas uniquement du phénomène isolé qu'est la hausse des prix des produits alimentaires. Cette hausse touche tout particulièrement les personnes à revenus fixes, les personnes à revenus modestes et les pauvres. Pour ceci, la question sera résolue lorsqu'on aura trouvé la façon d'augmenter le revenu.

Je vous remercie, monsieur le président.

**Le président:** Merci monsieur Atkinson. Je donne la parole à monsieur Whicher.

**M. Whicher:** Monsieur Atkinson, nous sommes tous heureux de vous avoir parmi nous ce matin. Nombreux parmi nous ont déjà eu l'occasion de vous rencontrer lors des réunions du Comité de l'agriculture.

Je voudrais vous poser quelques questions au sujet de la mainmise de l'industrie alimentaire par les sociétés multinationales. Je conviens que ces sociétés jouent un rôle dans la production et le traitement des produits alimentaires, mais pensez-vous que la vente en détail soit également contrôlée par ces sociétés multinationales?

**M. Atkinson:** La société *Canada Safeway*, la principale société de distribution dans l'Ouest du pays, est une société multinationale.

## [Text]

**Mr. Whicher:** There are only about two out of 10. Are there not?

**Mr. Atkinson:** They are fairly large, and as a result fairly dominant. I would say the Weston chain is multinational in nature, and it is the largest one.

**Mr. Whicher:** But Loblaws is a Canadian firm.

**Mr. Atkinson:** Loblaws is a subsidiary of Weston.

**Mr. Whicher:** And it is a big one.

**Mr. Atkinson:** That is correct.

**Mr. Whicher:** And it is Canadian.

**Mr. Atkinson:** No. It is Canadian only in the sense that some of the representatives who make up its board of directors are Canadian. But in as much as it is a subsidiary of the Weston empire, it has to be looked upon and defined as being international in nature, or coming under the influence of the multinational corporation.

**Mr. Whicher:** But my point is that other large companies—the dominant one in Canada is Dominion Stores and they are completely Canadian. IGA are Canadian, and also Steinberg's. I would not like you to leave the impression, or the Canadian public to get the impression, that retailing in the food industry in Canada is done primarily by foreign interests, because I do not think it is.

• 0950

**Mr. Atkinson:** The point I am really trying to make, Mr. Whicher, is that you must look beyond the interests who are just interested in retailing food in this country. You must look beyond and see the interconnection and the linkage between some of these corporations, plus a multinational, in other respects; not least in energy, mining, manufacturing and so on.

For example, if one examines the growing volume of fresh vegetables and fruit that comes in from outside the country, one finds that these are brought in and serviced through the large retail complexes, and that they have an undercutting effect on domestically-produced fruit and vegetables. The people from western Ontario who are engaged in this, the farmers in Quebec who are engaged in this, the Maritimers, and the people in British Columbia, in the last few years, have really come under the pressures of the importation of fruit and vegetables.

**Mr. Whicher:** Yes, but we have not had those people in front of us yet. I was asking for your views on retailing in Canada more than on the importation and the manufacturing end.

On page 13, you say . . .

**Mr. Atkinson:** But one cannot separate the one element from the other. Importation and retailing are interdependent on one another.

On page 6, item 31, we state that:

The Financial Post, February 17, 1973 reports that in Canada the large independent (more than \$200 million sales annually) and corporate chains together represent only 18 per cent of total food store numbers but their share of the total food dollar is a disproportionate 77 per cent. In the United States the trend is still more pronounced with 15 per cent of the stores owned by large independents and corporate chains accounting for 94 per cent of sales.

## [Interpretation]

**M. Whicher:** Deux sur dix seulement sont multinationales.

**M. Atkinson:** Mais ce sont de très grosses sociétés et elles jouent un rôle prépondérant. La société *Weston* qui est également une société multinationale est la plus importante de toutes.

**M. Whicher:** Mais *Loblaws* est canadien.

**M. Atkinson:** *Loblaws* est une succursale de *Weston*.

**M. Whicher:** C'est une grosse société.

**M. Atkinson:** En effet.

**M. Whicher:** Mais c'est une société canadienne.

**M. Atkinson:** Non, elle est canadienne uniquement en ce sens qu'il y a quelques Canadiens qui siègent au Conseil d'administration. Néanmoins, *Loblaws* est une succursale de la société *Weston*, et en tant que telle, c'est une société internationale dominée par la société mère.

**M. Whicher:** Néanmoins la principale société de distribution au Canada, *Dominion Stores*, est canadienne. La même chose est vraie de IGA et de *Steinberg*. Je ne voudrais pas que le public ait l'impression que la vente au détail des produits alimentaires se fait essentiellement par des sociétés étrangères, car je ne pense pas que tel soit le cas.

**M. Atkinson:** Ce que je voulais dire, monsieur Whicher, c'est qu'il ne faut pas se borner à examiner uniquement des sociétés qui font la vente au détail mais qu'il faut étudier également les liens qui unissent ces sociétés à divers niveaux et dans divers domaines, tels que l'énergie, les mines, la fabrication etc.

Ainsi le volume croissant de légumes et fruits frais importés de l'étranger sont importés et commercialisés par les grosses sociétés de distribution à succursales multiples, et ce à des prix moindres que ceux des fruits et légumes produits au Canada. Les producteurs de l'ouest de l'Ontario, du Québec, des Maritimes et de la Colombie-Britannique ont tous souffert de l'importation de fruits et légumes étrangers.

**M. Whicher:** D'accord, mais ces personnes n'ont pas encore comparu devant nous. Je voulais avoir votre avis concernant le système de distribution chez nous et non pas l'importation et la fabrication.

A la page 13 vous dites . . .

**M. Atkinson:** Mais on ne peut dissocier ces divers éléments. L'importation et la distribution dépendent l'un de l'autre.

Vous dites à la page 6, poste 31:

Le *Financial Post* en date du 17 février 1973 communique qu'au Canada les grandes chaînes de magasins d'alimentation à succursales multiples (chiffres d'affaire annuel de plus de 200 millions de dollars) ensemble avec les grosses sociétés ne représentent que 18 p. 100 du nombre global de magasins d'alimentation alors qu'elles détiennent 77 p. 100 du chiffre de vente. Aux États-Unis cette tendance est encore plus accentuée. 15 p. 100 des magasins contrôlés par des grosses sociétés détenant 94 p. 100 du chiffre de vente.



## [Texte]

**Mr. Whicher:** But, Mr. Atkinson, while that is a fact that you have stated and one that no one is going to deny, and while we are all in sympathy with the small person, what we are talking about here is getting the price of food down. So what does that really prove, that their share of the total food dollar is a disproportionate 77 per cent?

**Mr. Atkinson:** I think what it proves is that it demonstrates the few firms that are transacting the total business within the country and, out of that, the kind of leverage they have in making decisions about how food is produced, how it is delivered, and how it is not only received from the farm but how it is delivered to the retailer. That is the kind of power bloc that you are dealing with.

For example, I made reference a few minutes ago to Kraftco, which is really a marketing system for dairy products. In 1963, in the United States, the American Federal Trade Commission forbade its acquisition of any more dairy firms in the United States until 1972. Then in, I think, 1967, they began to take action to extend that order beyond 1972. At the same time, we allowed it to come in and take domination over the distribution of dairy products within this country.

**Mr. Whicher:** Is your argument saying that because of this, there is a lack of competition in the food industry?

**Mr. Atkinson:** Yes: the kind of competition that would bring about the kind of distribution of resources that would cut out excess costs between the producer and the consumer, and return a little to each one.

**Mr. Whicher:** I noticed in your brief when I read it last night that you said that maybe there is an overcapacity for some stores. On the other hand, you are saying that there is a lack of competition. Surely, overcapacity really means too much competition?

**Mr. Atkinson:** I read the examination of one of the earlier witnesses to this Committee—I believe, from the consumers' group—and one of the things that struck me was that when this discussion was under way in this Committee, some Committee members seemed to fail to realize that, if you invest capital in overexpansion, this has a cost effect and that that excess capital investment has to be paid for; and it is paid for in two directions: from the consumer or from the producer. We are facing a structural problem and I would go so far as to suggest to the Committee that they should examine and act on the proposition that the whole retail food business should be brought under public regulation.

• 0955

If new facilities are to be introduced, they should be introduced by agreement under an economic policy in this country so that there is not a misuse of capital—there is not a misuse of other resources like materials to build supermarkets we do not need—and to that extent you would reduce the need for capital and the decision to make excessive capital investment; you could get better use out of the capital that is available for investment in this country to stimulate economic growth in a real way.

**Mr. Whicher:** Mr. Atkinson, the Chairman is waving at me. I only have a minute or two left and I want to ask one more question.

## [Interprétation]

**M. Whicher:** Personne ne cherche à vous contredire. Nous sommes tous pour le petit commerçant, mais notre objectif est de faire diminuer le prix des produits alimentaires. Alors qu'est-ce que cela prouve que ces sociétés détiennent 77 p. 100 du chiffre de vente?

**M. Atkinson:** Cela prouve que le marché est entre les mains d'un nombre très restreint de sociétés qui détiennent un énorme pouvoir de décision en ce qui concerne les modalités de production et de distribution des produits alimentaires, aussi bien au niveau de la production que de la distribution. Les sociétés détiennent donc un pouvoir énorme.

J'ai mentionné il y a quelques instants l'exemple de la société Kraft qui s'occupe de la commercialisation des produits laitiers. En 1963, l'*American Federal Trade Commission* aux États-Unis a interdit à la société Kraft et ce jusqu'en 1972, l'acquisition de nouvelles sociétés de produits laitiers aux États-Unis; en 1967, des mesures ont été prises afin de prolonger cette interdiction au delà de 1972. Cependant à la même époque, nous avons permis à la société Kraft de s'introduire chez nous et de réaliser la main-mise sur la distribution des produits laitiers au Canada.

**M. Whicher:** Pensez-vous que le résultat en est une concurrence insuffisante dans l'industrie alimentaire?

**M. Atkinson:** Certainement; car c'est la concurrence qui assure la répartition des ressources aptes à réduire les majorations excessives de prix, et ceci aussi bien au profit de producteurs que des consommateurs.

**M. Whicher:** Vous dites dans votre mémoire que la surface de vente était excessive dans certains magasins. D'autre part vous dites qu'il y a très peu de concurrence. Alors s'il y a trop de surface de vente, cela ne veut-il pas dire que la concurrence est exagérée?

**M. Atkinson:** J'ai vu le compte rendu de la réunion à laquelle a comparu l'Association des consommateurs; or ce qui m'a frappé c'est que lors de cette discussion certains membres du Comité semblaient ne pas comprendre que lorsque des capitaux sont investis dans une expansion excessive, ceci se répercute sur les prix, car ces investissements doivent être payés; or ce sont les consommateurs et les producteurs qui en font les frais. Il s'agit donc d'un problème de structures et je suggérerais au Comité qu'il envisage la possibilité de soumettre la vente au détail des produits alimentaires à une réglementation.

La construction d'un nouveau magasin et de surfaces de vente doit se faire conformément à une politique économi-

que nationale, de façon à assurer une utilisation judicieuse des capitaux; en veillant à ne pas construire des supermarchés inutiles on réduirait les besoins de capitaux, tandis que les capitaux disponibles pourraient être utilisés pour encourager l'expansion économique réelle.

**M. Whicher:** Je vois que le président me fait signe. Il me reste une ou deux minutes je voudrais poser une dernière question.

[Text]

**The Chairman:** You have one more question.

**Mr. Whicher:** Like yourself, I agree that transportation costs play a vital part in determining food cost; there is no question about that whatsoever. Then you go ahead and suggest that we nationalize the CPR which, I think, in your remarks said it was rather a touchy situation. It is all very easy to say, "nationalize the CPR", but no doubt you have done the research to find out how much it would cost to nationalize the CPR. Why would it be any cheaper to have it run by the country? Does the CNR run any cheaper than the CPR today?

**Mr. McGrath:** On a point of order, Mr. Chairman, I fail to see the relevancy of that question to . . .

**Mr. Whicher:** It is in the brief. We are sick and tired of your points of order.

**Mr. Lawrence:** And if you do take over the CPR what will you do about Metro Toronto's garbage.

**The Chairman:** The suggestion was made that one of the ways of cutting down food prices was to nationalize the CPR. I think the question is legitimate.

**Mr. Atkinson:** On the nationalization of the CPR, in terms of its cost, I would say the people of Canada have already paid too much for it, and you would take it over on the basis of its depreciated value according to their books. I do not know exactly what that figure is. The justification of doing so would be to integrate your transportation system to reduce costs. For example, one Canadian National mainline runs almost on the same roadbed as a CPR mainline in part of this country. If the proper management of movement were to take effect, one could confine running heavy loads on one track and light loads on another. For example, the railways now are the dominant factor in the trucking industry. A few years ago, after a committee meeting here to determine whether we should relax the tariff on rail cost, the government in its wisdom decided to do so for certain classes of freight. The over-all result was an increase in freight rates on most goods right across the country. The area of the country that bore the heaviest burden of that change in economic policy was the Maritimes and Western Canada.

**Mr. Whicher:** I just have an observation . . .

**Mr. Atkinson:** With respect to whether the CNR functions more adequately from a profit position than the CPR, I think you will have to differentiate between the nature of those two railways before making that kind of judgment.

**The Chairman:** I am sorry, Mr. Whicher. Mr. Murta.

**Mr. Murta:** Thank you, Mr. Chairman. Getting away from the multinational corporation problems that you have outlined and seem to run right through your brief, Mr. Atkinson, I would like to ask you, in the opinion of the National Farmers Union, what other areas or causes are driving food prices up at the present time at the retail level. Other than your assumption that multinational corporations do play a large part in it. What are some of the other causes, in your opinion?

• 1000

**Mr. Atkinson:** I think part of the cause has been the kind of economic policy that Canada—we are speaking particularly of Canada—has chosen to follow in respect to the economics of food production. When you add to that the current world situation of weather conditions in the north-

[Interpretation]

**Le président:** Une dernière question.

**M. Whicher:** Je suis d'accord avec vous pour dire que les coûts de transport constituent un facteur essentiel des prix des produits alimentaires. Vous avez suggéré que l'on nationalise le Canadien Pacifique. C'est facile à dire, mais avez-vous cherché à déterminer ce que cela coûterait? Pensez-vous qu'un chemin de fer nationalisé revienne moins cher au pays? Le Canadien National revient-il moins cher que le Canadien Pacifique?

**M. McGrath:** Un rappel au Règlement, monsieur le président; je ne vois pas en quoi cette question soit pertinente.

**M. Whicher:** On y fait allusion dans le mémoire. Nous en avons assez de vos rappels au Règlement.

**M. Lawrence:** Si on nationalise le Canadien Pacifique, que comptez-vous faire de l'enlèvement des ordures à Toronto?

**Le président:** Le mémoire dit qu'un des moyens de réduire les prix des produits alimentaires serait de nationaliser le Canadien Pacifique et dès lors la question est légitime.

**M. Atkinson:** En ce qui concerne la nationalisation du Canadien Pacifique j'estime que les Canadiens ont déjà trop payé pour ce chemin de fer et que la nationalisation se ferait d'après la valeur amortie inscrite dans leurs livres comptables. Je ne connais pas le chiffre exact. Ceci permettrait de réaliser l'intégration du système de transport et de réduire les coûts. Ainsi dans une partie du pays, les lignes du Canadien National et du Canadien Pacifique suivent un parcours pratiquement identique. Et une bonne gestion veillerait à acheminer les gros chargements sur une ligne et les petits chargements sur l'autre. Les chemins de fer jouent un rôle essentiel dans le transport routier. Il y a quelques années, à l'issue d'une réunion de comité, le gouvernement a décidé de réduire le coût du transport ferroviaire pour certains types de marchandises. Ceci a eu pour effet de majorer le prix de transport ferroviaire sur la plupart des parcours du pays. Ce sont les provinces maritimes et l'Ouest du pays qui en ont le plus souffert.

**M. Whicher:** Une dernière remarque.

**M. Atkinson:** En ce qui concerne la question de savoir lequel est le plus rentable, le Canadien national ou le Canadien Pacifique, il faut tenir compte du caractère différent de ces deux sociétés avant de tirer des conclusions.

**Le président:** Je m'excuse, monsieur Whicher, votre temps de parole est épuisé. Monsieur Murta.

**M. Murta:** Je vous remercie, monsieur le président. Je voudrais laisser de côté la question des sociétés multinationales que vous évoquez d'un bout à l'autre de votre mémoire, et vous demander quels sont les facteurs qui de l'avis du Syndicat national des cultivateurs, provoquent la hausse des prix de détail des produits alimentaires. Outre votre hypothèse selon laquelle les sociétés multinationales jouent un grand rôle à cet égard, quelles sont, selon vous, les autres causes de ce phénomène?

**M. Atkinson:** Je pense que la politique économique poursuivie par le Canada en matière de production alimentaire a son importance. Si on ajoute à cela les mauvaises conditions météorologiques qui ont régné l'année dernière dans l'hémisphère nord ainsi que la demande croissante en



## [Texte]

ern hemisphere and the rising demand for food in some of the developing countries it produces a sort of twin pressure.

For example, in 1967 a decision was made in this country to bring pressure to increase grain production. You will recall there had been a bit of an increase in the price of food at that time and, again, they identified that as being the chief cause of inflation. Farmers were encouraged to produce more grain. If you want that documentation I can put it on the table. It happened not only in Canada but in the United States and Australia.

Then we ran into the period of a large international inventory of grain, large in the sense of the commercial world. You had pressure on prices. You had grain diverted into meat. You had low-priced meat, disastrously low-priced meat. Hogs were being produced at 18 cents a pound and the feeder at one point was losing his shirt or else living off his neighbour who was losing his shirt from low-priced grain. So you had that sort of a build-up, and then in 1970 you had the program, Lower Inventories for Tomorrow—which was really lower incomes for tomorrow—which took land out of production.

Then, beginning late in 1971 and 1972 but dead on in terms of the world cyclical effect of the build-up and the pay-out of world grain supplies, you had an increasing need for grain in the international market and you have grain moving off to market. All these things have created the kind of instability whose benefits we are now reaping in the way of increased food prices. This was also complicated by the weather, over which we have no control, at least at the moment, but basically it was an economic policy decision.

**Mr. Murta:** I see. One of the themes running through a lot of the briefs is that of higher costs. When you are talking to packagers or to any group other than farmers you hear about the inflation rate and the cost of labour. At times it seems that the multinational corporations may be at fault, but large labour unions are equally to blame for the kind of wages we are seeing paid to people working in supermarkets and all through the food chain. Would you comment on that aspect?

**Mr. Atkinson:** I think one has to examine what appears to be disproportionate labour costs per unit of sale or production. If one does that, and recognizes the overcapacity in the retail food chain stores . . .

Now the workers *per se* did not make the decision to expand the retail food chain stores and to invest additional, and excessive, capital in them, through which you have under-utilization of labour. That is a management decision and as such is management's responsibility. Therefore to say the high cost of wages has contributed to the high cost of food and then lay the blame for that on the worker would be unjust and inappropriate. Management made that decision and made it in pursuit of profit. There is nothing wrong with that if you can get away with it but there is a consequence to that. That is an example of a management decision. Then the whole matter of productivity comes into play. When you overexpand and underutilize your work force, you can expect low productivity. That is not the worker's decision; he did not go to the retail food chain store and say, "Build another plant so that you can employ me". The other plant was built and then the sign went up, "we need X number of workers".

## [Interprétation]

denrée alimentaire dans les pays en voie de développement, cela constitue une double pression.

Par exemple, en 1967, on a décidé au Canada de stimuler la production de céréales. Vous vous souviendrez que l'on avait enregistré à cette époque une certaine augmentation du prix des denrées alimentaires et, encore une fois, on a considéré que c'était là la cause principale de l'inflation. En conséquence, on a encouragé les agriculteurs à cultiver davantage de céréales. Si vous désirez des chiffres à cet égard, je peux vous les montrer. Cette décision n'a pas seulement été prise au Canada, mais également aux États-Unis et en Australie.

Ensuite on a connu une période de surplus mondial, dans le sens commercial du terme, qui a pesé sur les prix. On s'est servi des céréales pour engraisser les animaux et la viande a atteint des prix désastreusement bas. On produisait du porc à 18c. la livre et l'éleveur y perdait sa chemise ou bien c'est son voisin le producteur de céréales qui y perdait sa chemise parce que les prix étaient trop bas. On a donc connu ce surplus et en 1970 on a lancé le programme de réduction des revenus,—qui cherchait à diminuer la surface cultivée.

Plus tard, à l'automne 1971 et en 1972, c'est-à-dire en plein dans le creux de la courbe mondiale cyclique de production de céréales, la demande en céréales sur le marché mondial a augmenté et les céréales étaient dirigées vers les marchés d'exportation. Tous ces facteurs ont créé l'instabilité dont nous subissons maintenant les inconvénients sous forme d'augmentation des prix alimentaires. La situation a encore été aggravée par les conditions météorologiques, sur lesquelles nous n'avons aucun contrôle du moins pour le moment, mais le facteur principal a été une décision de politique économique.

**M. Murta:** Je vois. L'un des thèmes qui se dégage de la majorité des mémoires est celui de l'augmentation des coûts. Qu'il s'agisse des entreprises de conditionnement ou des agriculteurs, tous évoquent le taux d'inflation et le coût de la main-d'œuvre. Parfois, ce sont les sociétés multinationales que l'on blâme, mais les grands syndicats sont également à blâmer pour l'augmentation des salaires des employés qui travaillent dans les supermarchés et à toutes les étapes de la chaîne de distribution. Que pouvez-vous nous dire à ce sujet?

**M. Atkinson:** Je pense qu'il faut prendre en considération ce qui semble être un coût de manœuvre exagéré par unité de vente ou de production. Quand on fait cela, on se rend compte qu'il existe une surcapacité dans le domaine de la distribution au détail . . .

Ce ne sont pas les employés qui d'eux-mêmes ont décidé de multiplier le nombre de magasins ni d'y investir des capitaux excessifs, ce qui fait que la main-d'œuvre est sous employée. Il s'agit là d'une décision de gestion et, en tant que telle, c'est la direction qui en porte la responsabilité. Par conséquent, dire que le coût élevé de la main-d'œuvre contribue à l'augmentation des denrées alimentaires et ensuite d'en blâmer les employés, serait injuste et erroné. C'est la direction qui prend ces décisions dans l'espoir d'un profit accru. Tout cela est très bien mais entraîne les conséquences que nous connaissons. Voilà un exemple d'une décision patronale. Ensuite entre en jeu toute la question de la productivité. Si vous augmentez à l'excès votre main-d'œuvre et sous-employez celle-ci, il en résulte une faible productivité. Ce n'est pas la faute de l'employé car ce n'est pas lui qui a imposé à la direction la décision de construire une autre usine. Le patronat a cons-

[Text]

Then they went and applied for the job. So that cost is built in, it is inherent.

• 1005

There are some choices open and the choices that are open are the ones I suggested here this morning, that is to say, that as a matter of public policy a decision will be made as to when capital is invested in extending the retail food outlets for the processing, for the manufacturing.

**Mr. Murta:** As the situation stands at the present time, with the trend of increased prices not only for agricultural commodities or for foodstuffs but for all the inputs that go into farming and throughout the whole of society, would the farmers' union advocate price and wage controls?

**Mr. Atkinson:** Would we advocate price and wage controls? We would advocate a system of economic management in which all factors come under regulation which includes profits. There is no point in imposing price and wage controls if some of those elements in the whole spectrum are at the moment making excessive profits. In imposing that kind of situation you impose a situation which is frozen to the existing pattern of behaviour. So to recap the answer to your question, we would say that to have a proper set of economic policies means to be able as a country to make judgments over all aspects of economic life that bring those under regulation.

**Mr. Murta:** As you very well know, this Committee is sitting for the main purpose of determining, I suppose, whether or not there should be some kind of halt or freeze on prices at the retail level, and I think there is some question as to the singling out of one segment of the industry.

**Mr. Atkinson:** If one looks at the retail food chains and their financial statements, they seem to have been doing very well from a profit position. They can argue, of course, the semantic of return on investment and that sort of thing. One has to be well versed in complicated arithmetic to understand it but the point is that they are still expanding their chain stores. As a matter of fact, the president of Dominion Stores on a program recently said they were putting in two new supermarkets, each with 35,000 square feet, at Thunder Bay. Why in the world Thunder Bay needs two new chain store complexes of that size I would not know, except to add to its already sufficient capacity.

**Mr. Murta:** You mentioned . . .

**The Chairman:** Excuse me, Mr. Murta, I think Mr. Thieson would like to add something.

**Mr. S. A. Thieson (Executive Secretary, National Farmers Union):** I would like to add that if you are talking about regulating profits at the retail chain level—and you have a situation, as the Prairie Provinces Price Study Commission found, where there was excess capacity up to 80 per cent in some of these stores—and you are still making a profit in that kind of operation, then obviously the chain is charging too much money of the consumer to make a profit on that type of overcapacity. Therefore you would have to be able to regulate the efficiency of the retail chain as well. That is a very inefficient operation if you are 80 per cent over-expanded.

[Interpretation]

truit l'usine puis a mis une annonce offrant un nombre X d'emplois. Le coût est donc inhérent à la structure du système de distribution.

Il existe certaines options que j'ai définies ce matin, c'est-à-dire qu'il appartient au gouvernement de décider de l'importance de l'investissement au niveau de la vente au détail, du conditionnement et de la transformation.

**M. Murta:** Étant donné la situation actuelle, à savoir la tendance à la hausse de tous les prix, non seulement les prix des produits agricoles mais celui de toutes les matières premières nécessaires à l'agriculture et de tous les autres produits industriels, le syndicat des agriculteurs se prononce-t-il en faveur du contrôle des prix et des salaires?

**M. Atkinson:** Vous voulez savoir si nous sommes en faveur d'un système de contrôle des prix et des salaires? Nous sommes en faveur d'un système de gestion économique réglementant tous les facteurs, y compris les bénéfices. Il ne sert à rien d'imposer le contrôle des prix et des salaires tant que certains éléments du circuit économique réalisent des bénéfices excessifs. En imposant un tel contrôle, cela revient à geler la situation dans son état actuel. Pour en revenir à votre question, nous disons qu'il est nécessaire d'adopter un ensemble de mesures économiques permettant de contrôler tous les aspects de la vie économique du pays.

**M. Murta:** Comme vous le savez, l'objectif principal de ce Comité est de déterminer s'il est nécessaire de geler les prix au niveau de la vente au détail, ce qui revient à distinguer ce secteur particulier de la chaîne de distribution.

**M. Atkinson:** Si l'on étudie les bénéfices des chaînes de magasins de détail, celles-ci semblent très bien se porter. Elles peuvent se défendre, bien sûr, en citant les chiffres sur le rendement des investissements et cette sorte de chose. Il faut très bien s'y connaître pour y comprendre quelque chose, mais il n'en reste pas moins qu'elles ne cessent de multiplier le nombre de leurs magasins. De fait, le président de *Dominion Store* a annoncé récemment la construction de deux nouveaux supermarchés à Thunder Bay couvrant chacun une surface de 35,000 pieds carrés. Je ne vois vraiment pas en quoi Thunder Bay a besoin de deux nouveaux supermarchés de cette dimension.

**M. Murta:** Vous avez dit . . .

**Le président:** Excusez-moi, monsieur Murta, je pense que M. Thieson voudrait ajouter quelque chose.

**M. S. A. Thieson (secrétaire exécutif, Syndicat national des cultivateurs):** Je voulais ajouter que, en ce qui concerne la réglementation des bénéfices au niveau de la vente au détail, il existe actuellement une capacité excédentaire de 80 p. 100 des magasins de détail, comme l'a montré la Commission d'étude des prix des provinces des Prairies, et si les chaînes de distribution réalisent malgré tout des bénéfices, cela indique de toute évidence qu'elles pratiquent des prix trop élevés. Par conséquent, il faudrait également pouvoir contrôler la productivité des chaînes de magasins au détail. Celles-ci sont très peu productives si elles connaissent une capacité excédentaire de 80 p. 100.



## [Texte]

**An hon. Member:** Right.

**Mr. Whicher:** I hope you do not do that for the farmers too.

**Mr. Murta:** Are you not singling out a specific case? The population in some of the western provinces has been decreasing. For example, do you think this would hold true in the Toronto or Montreal areas?

**Mr. Thiesson:** It would depend on where it was located and on the density of shopping centres within a given area. Loblaws, for example, recently announced that they are looking at the possibility of closing down 100 of their stores.

**Mr. Murta:** Yes. I have one more question before my time expires concerning the annual meeting that the Farmers' Union held in Winnipeg, I believe in December. At that annual meeting you asked to become bargaining agents for the farmers and you proposed boycotts of the products involved. You would, if necessary, ask for a withholding action from the farmers if you were appointed bargaining agent. Talking from the farm point of view is one thing, but when you are dealing with the whole segment, any farm organization has to deal with not only the producer but also the consumers. If it was implemented, is this not going to increase eventually the cost of food to the consumer in all parts of the country?

**Mr. Atkinson:** Not necessarily. What you would do is bargain for terms and conditions under which that food would move to the consumer. Part of those terms and conditions could well be the kind of economies and efficiencies that evolved in the system between the producer and the consumer. I would even change that "may be"; I would say "would be".

You made reference to a holding action which is a typical reaction among some of the population, even on the farm. But you know Esso has a holding action every day on its gasoline.

**Mr. Murta:** But it is not a perishable product though. Is it?

**Mr. Atkinson:** What do you mean it is not a perishable product?

**Mr. Murta:** Gasoline?

**Mr. Atkinson:** Yes. If you do not take care of it, and keep it from being exposed to the air it evaporates very quickly.

**Mr. Murta:** Oh well.

**Mr. Atkinson:** All right. That might be a trite remark, but they put a price tag on it, and if you do not pay for it you do not get it. That is the point that the farmer has to get to. It is a matter of power. There is only one thing that is respected in this country and that is power. If you have no power there is no respect.

**Le président:** Madame Morin.

**Mme Morin:** Monsieur le président, monsieur Atkinson, je tiens à vous dire que ce rapport m'intéresse au plus haut point. Toutefois, je me réfère à l'article 65, où on y dit ceci:

## [Interprétation]

**Une voix:** Exact.

**M. Whicher:** J'espère que vous ne voulez pas en faire autant pour les agriculteurs.

**M. Murta:** L'exemple que vous nous citez ne représente-t-il pas un cas particulier? On sait, en effet, que la population de certaines provinces de l'Ouest a baissé. Par exemple, pensez-vous que la même chose est vraie à Toronto ou Montréal?

**M. Thiesson:** Cela dépend de la localisation et de la densité des centres d'achat dans une région donnée. Chez Loblaws, par exemple, on a annoncé récemment qu'ils envisageaient la fermeture d'une centaine de leurs magasins.

**M. Murta:** Oui. J'ai le temps de poser encore une question. L'assemblée annuelle du syndicat des agriculteurs s'est tenue, je crois, à Winnipeg au mois de décembre. Lors de cette assemblée, vous avez demandé votre accréditation comme agent négociateur pour les agriculteurs et vous avez proposé de boycotter certains produits. Si vous étiez accrédité comme agent négociateur, vous demanderiez à vos adhérents de ne plus commercialiser certains produits. C'est une chose que de défendre le point de vue des agriculteurs, mais dans le cadre économique dans son ensemble, toute association d'agriculteurs n'a pas seulement affaire aux producteurs mais également aux consommateurs. Cette action n'aurait-elle pas en fin de compte pour conséquence d'augmenter le prix des denrées alimentaires au niveau des consommateurs dans le pays tout entier?

**M. Atkinson:** Pas nécessairement. Il s'agirait de négocier les conditions dans lesquelles les produits seront distribués aux consommateurs. Une partie de ces conditions aboutiront à des économies et à une meilleure efficacité aux diverses étapes de la chaîne de distribution entre les producteurs et les consommateurs.

Vous avez parlé d'un refus de vente, qui est une réaction typique des secteurs menacés. Mais savez-vous qu'Esso utilise chaque jour des procédés de ce genre en ce qui concerne l'essence.

**M. Murta:** Oui, mais il ne s'agit pas d'un produit périssable, n'est-ce pas?

**M. Atkinson:** Qu'est-ce qui n'est pas un produit périssable?

**M. Murta:** L'essence?

**M. Atkinson:** Si. Si l'on ne fait pas attention, et si on laisse l'essence exposée à l'air, elle s'évapore rapidement.

**M. Murta:** Oh, vous savez.

**M. Atkinson:** Très bien. C'est peut-être couper les cheveux en quatre... En tout cas, est-ce qu'on fixe un prix et si l'on obtient pas ce prix on ne cède pas l'article? C'est à cela que les agriculteurs doivent en venir. C'est une question de puissance. Il n'y a qu'une chose qui soit respectée dans ce pays et c'est la puissance. Si vous n'êtes pas puissant, on ne vous respecte pas.

**Le président:** Madame Morin.

**Mrs. Morin:** Mr. Chairman, I want to tell Mr. Atkinson how much I appreciated his report. However, referring to Section 65, it says:

## [Text]

65. The greed of these institutions in turning a profit at every conceivable level . . .

Il me semble que c'est une affirmation un peu forte. Alors, pourriez-vous citer des exemples ou des cas précis?

**Mr. Atkinson:** Yes. The practice of business in recent years has become integrated to take on more stages of the process from the farm to the consumer, even to the point of production itself. At every stage that it performs a service it is defined as a profit centre. The more services and functions they perform in moving the product from the producer to the consumer the more profit centres they have. With more profit centres this then becomes a cost-increasing process and that explains, in part, the large spread between the farmer and the consumer. That is a simplistic answer but it . . .

• 1015

**Mrs. Morin:** Now I understand. Is contract buying not a factor in giving some stability to the price of produce received by the producer? In your brief you do not mention anything about overproduction. Would the processor not have to bear lower prices for his processed product?

**Mr. Atkinson:** No. If you are now speaking of a situation or an arrangement whereby the processor has contracted for the total volume of his plant requirements for the coming year, then within his plant he would have controlled the probability of overproduction by the fact that his contracts are generally arranged so that by agreement he takes from the producer only that volume of product that his plant requires.

**Mrs. Morin:** Yes. All right, but suppose this is done on a large scale and there is overproduction of, let us say, tomatoes.

**Mr. Atkinson:** The contracts are generally structured so that the producer bears the burden of cost if there is overproduction, rather than the processor. If one examines, for example, the fruit and vegetable industry in this country one will see that there has been a good deal of contracting in it, and contracting notwithstanding, we find some of those firms continually moving their plants from one area of the country to another and at the same time they are sometimes engaged in importing like products from outside the country.

**Mrs. Morin:** All right. I want to come back to the nationalization of the—I am sorry, do you have something to add?

**Mr. Thiesson:** I was just going to add that our point on contracting is made in reference to Table 1 of the Appendix to the submission. These are statistics that were reported to the Department of Agriculture Federal-Provincial Conference last November, and the indications are that the contracting prices paid to producers have been static—they have gone down—over the period of the last 12 years, as these figures indicate. The point is that the farmers' costs have obviously gone up. Many times contractors protect themselves by stating a price in a contract for the upper grades of a particular commodity and if a farmer happens, as a result of bad weather or other causes, to have a grade lower than the one contracted for, he would receive a cut in the amount that he would earn from that contracted crop.

Our attitude on contracts is that the contracting company protects itself by making the price in the contract such that it cannot possibly lose money because it is projecting

## [Interpretation]

65. L'avidité de ces entreprises qui cherchent à réaliser un profit à tous les niveaux concevables.

It seems to me this allegation is a bit strong. Could you give us a few examples of precise cases?

**M. Atkinson:** Oui. Au cours des dernières années, la tendance des entreprises a été vers une intégration plus forte, à contrôler davantage d'étapes de la transformation des produits, et même à prendre le contrôle de la production elle-même. A chaque étape de la transformation elle réalise un profit. Plus les étapes entre la production et la consommation sont nombreuses et plus ces entreprises font des profits. Ce processus a pour effet d'accroître les coûts et explique, en partie, l'écart important entre les prix payés aux producteurs et les prix payés par le consommateur. C'est une réponse un peu simpliste mais elle . . .

**Mme Morin:** Je comprends maintenant. Les achats par contrat ne sont-ils pas un facteur qui introduise une certaine stabilité dans les prix payés aux producteurs? Dans votre mémoire, vous ne parlez pas du tout de la surproduction. Les entreprises de conditionnement ne devront-elles pas pratiquer des prix plus bas à la consommation en cas de surproduction?

**M. Atkinson:** Non. Lorsque l'entreprise de conditionnement signe des contrats pour couvrir l'ensemble de ses besoins pour l'année à venir, elle établit les contrats de telle façon qu'elle n'a besoin d'acheter aux producteurs que le volume d'un produit donné dont il a besoin.

**Mme Morin:** Oui. Très bien, mais supposons que cela se fasse à grande échelle et qu'il y ait surproduction de tomates, par exemple.

**M. Atkinson:** Les contrats sont généralement établis de telle façon que c'est le producteur qui supporte les inconvénients de la surproduction, plutôt que l'entreprise de conditionnement. Si l'on prend, par exemple, la production de fruits et légumes, on remarque que la pratique des contrats de vente est très répandue mais que, malgré cela, certaines entreprises ne cessent de déplacer leurs usines d'un bout du pays à l'autre et qu'en même temps, parfois, elles importent même les produits qu'elles conditionnent.

**Mme Morin:** Très bien. Pour en revenir à la nationalisation de . . . excusez-moi, vous vouliez ajouter quelque chose?

**M. Thiesson:** Je voulais ajouter que notre argument en ce qui concerne les contrats figure au tableau de l'annexe à notre mémoire. Il s'agit de statistiques communiquées lors de la conférence fédérale-provinciale des ministres de l'Agriculture de novembre dernier, et ces chiffres indiquent que les prix payés aux producteurs en vertu des contrats ont en fait diminué au cours des douze dernières années. Le problème est que, de toute évidence, les coûts de production des agriculteurs ont augmenté. Très souvent, les entreprises contractantes se protègent en spécifiant que le prix du contrat porte sur une qualité supérieure d'un produit donné et si, comme cela se produit souvent à la suite de mauvaises conditions météorologiques, la qualité de la récolte est moins bonne, on lui verse un prix inférieur.

Notre position vis-à-vis des contrats est la suivante: nous estimons que les entreprises contractantes établissent les prix de telle façon qu'elles ne peuvent pas perdre parce



## [Texte]

the forward potential of that crop. We feel that they contract with farmers at a low enough level that there is no possibility of their losing money, but there is a great risk to the farmer. The farmer is still assuming all of the risk.

Referring to potatoes last year, contracts for potatoes are probably entered into about this time of year, that is, for the coming growing season, and the contract price is entered on the contract. The farmer has no way of knowing what kind of a crop he is going to have this summer or by next fall, so if the crop is short and he has a low contract price, which is usually the case, he is going to lose money. That happened this year. Recently at a vegetable hearing in southern Alberta the contract price for 1972 was reported as being \$33.64 a ton, which is 1.7 cents a pound. Some of the processors there were separating the potatoes, using the good tablestock to sell to retail outlets and the wholesale price of good tablestock is now running in the vicinity of 5 and 6 cents a pound, but the grower got 1.7 cents a pound. The culls from the field runs are used in the processing industry. Therefore the farmer really got a very residual price. In our submission the attitude of McCain's is reported on this when the survey was made.

• 1020

**The Chairman:** Mr. Thiesson, I am afraid I am going to have to cut you off. Mr. Danforth.

**Mr. Thiesson:** All right.

**Mr. Atkinson:** I would like to make just one comment. Mr. Thiesson made reference to the contract and to price. Price is only one of the elements of the terms and conditions. The terms and conditions are equally as important as the price.

**The Chairman:** Mr. Danforth.

**Mr. Danforth:** Thank you, Mr. Chairman.

On the basis of the brief presented here, and knowing some of the background that has gone into it, is it the contention that one of the major factors in controlling price, either up or down in today's marketplace in Canada, is the direct control of these supermarket chains or the manipulated control on these chains? Is this a fair assessment of the feeling of the National Farmers' Union?

**Mr. Atkinson:** We would say that that is one of the important elements, but one must go beyond just the food industry. One must look at the operation of the total Canadian economy. What the food industry is now reflecting, manifesting or magnifying is really the fundamental dilemma that we face with the kind of open economy we have practised in that respect.

**Mr. Danforth:** Mr. Chairman, I have two basic questions that I am concerned about which appear to me to be a direct opposition of contention in the brief. Perhaps if I put them both together Mr. Atkinson will have an opportunity then to explain the position of the Farmers' Union on this.

The contention of the National Farmers' Union, as I understand it, is that they feel that the primary producers would profit under a collective bargaining system for farm products. I think I am fair in that assessment. It seems to me to be the thrust. Yet, on the other hand, it contends that stabilization of marketing under contract farming to the producer on a basis of inability to forecast either crop

## [Interprétation]

qu'on se fonde sur une prévision du potentiel de la récolte. Les prix garantis par contrat sont suffisamment faibles pour que les entreprises ne puissent rien perdre et que ce soit l'agriculteur qui supporte tous les risques.

Dans le cas des pommes de terre, c'est à peu près l'époque de l'année où sont signés les contrats pour la récolte à venir et que les prix sont fixés. L'agriculteur n'a aucun moyen de savoir quelle sera l'importance de sa récolte de l'été ou de l'automne, aussi si elle est faible et que le prix qui lui est garanti par contrat est faible également, comme c'est généralement le cas, il va perdre de l'argent. C'est ce qui s'est produit cette année. Lors d'une enquête récente sur les prix des contrats de 1972 dans le sud de l'Alberta, on a relevé le prix de \$33.64 la tonne de pommes de terre, soit 1.7c. la livre. Certaines entreprises de conditionnement triaient les pommes de terre et vendaient celles de qualité supérieure au détailant, le prix de gros de ces pommes de terre de table étant de 5 à 6c. la livre, alors que le producteur ne touchait que 1.7c. la livre. Les déchets ne sont pas perdus mais sont utilisés par l'industrie de transformation. Par conséquent, le producteur n'a touché qu'une très petite fraction du prix de vente. Dans notre mémoire, nous

faisons état de l'attitude de McCain's sur cette question au moment de l'étude.

**Le président:** Monsieur Thiesson, je vais devoir vous couper la parole. Monsieur Danforth.

**M. Thiesson:** D'accord.

**M. Atkinson:** Je voudrais simplement ajouter un commentaire. M. Thiesson a parlé du contrat et des prix. Le prix n'est qu'un des éléments du contrat. Et les conditions sont aussi importantes que le prix.

**Le président:** Monsieur Danforth.

**M. Danforth:** Merci, monsieur le président.

A partir du mémoire qui nous a été présenté et étant quelque peu au courant de la question, je voudrais savoir si l'un des éléments essentiels du contrôle des prix, que ce contrôle soit inflationniste ou déflationniste dans la situation actuelle au Canada, c'est le contrôle direct ou le contrôle manipulé dans ces grandes supermarchés? Est-ce bien là l'opinion du Syndicat national des cultivateurs?

**M. Atkinson:** Oui, je pense qu'il s'agit là d'un élément important, mais il ne faut pas se limiter au secteur alimentaire. Il faut, en effet, examiner l'ensemble de l'économie canadienne. Le dilemme fondamental qui se pose particulièrement à l'industrie alimentaire se pose également, dans une moindre mesure, à tout système de marché libre que nous appliquons.

**M. Danforth:** Monsieur le président, je voudrais poser deux questions qui me semblent aller à l'encontre du contenu de ce mémoire. Je vais essayer de les condenser afin de permettre à M. Atkinson de nous expliquer la position du Syndicat des cultivateurs à ce sujet.

Le Syndicat national des cultivateurs estime, si je comprends bien, que les producteurs d'origine tireraient avantage d'un système de conventions collectives pour leurs produits agricoles. Je pense que c'est là l'élément principal, n'est-ce pas? Mais d'autre part, le syndicat affirme que la stabilisation des prix, au moyen d'un contrat passé avec le producteur en raison de son incapacité à prévoir l'importance de la récolte ou la demande du marché, nuit au

**[Text]**

production or the market demand works to the detriment of the producer. Therefore, it seems to me we have two sides of the same question there.

Then, the other one about which I am concerned—and I am not arguing the point—is that the supermarkets and the international food chains work to the detriment because of the over-production of shelf space and the other expenses that are imposed on both the producer and the consumer, as alleged by the brief. I cannot understand, then, if this takes place and there is this profit margin in these food chains—processing and integrated movements—why it is that farmer co-operatives or producer co-operatives that have attempted to engage in the same type of integrated set-up in the main have not made a success of it. We both know that through the years a tremendous number of co-operatives have started up, but have failed and gone out of business. I cannot think of a single farm-oriented co-operative, working in direct competition with the chains today and having the support of the primary producers as members, that is able to compete. I contend that perhaps it is because there is not this tremendous mark-up in the food chains as we have been led to believe.

**Mr. Atkinson:** Let me attempt to handle your last question first and start off by saying that the integrated operation has a structural advantage over an operation that operates at fewer stages of production and distribution. It has less profit centres to function from, and therefore, generates its profit in the many areas that profits are generated or sustains losses perhaps at one stage and covers those losses from profits at another stage. You see, the vertically-integrated operation does not necessarily mean efficiency or economy. It means control. It means market power.

## • 1025

Something that many people have not as yet recognized is that once you move into a commercial endeavour as a co-operative does, notwithstanding the fact that the farmers own it or the consumers own it, it is managed by managers; it becomes part of the economic complex that make up that sector and, as such, it is exposed to the same internal or external pressures to which its competitors are exposed. The other thing is that it becomes interdependent. If it is not operating at all the stages of production or distribution, it then becomes dependent on its competitors for part of its sources of supply or service and, as such, its behaviour is modified.

For example, a competitor can take profits that it makes at one stage and direct them to taking economic sanction, if you will, against its competitor at the same stage; and, if it has sufficient capital that it can invest—not risk, but invest—over a period of time, it wipes out its competitor, or else its competitor learns how to live without injuring the firm with the largest amount of economic power. One, I suppose, has to sit inside to see how these things function.

So, while it appears to be a contradiction, it is in fact an explanation of how come most co-operatives have had less influence than their competitors appear to have had. On the other hand, their competitors have amassed large scales of economic power over the years and therefore the co-operative must play within that kind of power structure. In other words, it is captured.

**[Interpretation]**

producteur. Il me semble donc que cette question aurait deux aspects.

Je voudrais parler d'une autre question contenue dans le mémoire, à savoir que les supermarchés et les chaînes alimentaires internationales nous font du tort puisque l'étagage excessif des denrées et des autres frais qu'ils subissent, sont ensuite imposés au producteur et au consommateur. Mais, si cela se produit réellement, et si ces chaînes alimentaires, que ce soit des chaînes de traitement ou des chaînes intégrées, réalisent un certain profit, je me demande alors pourquoi des coopératives d'exploitants agricoles ou des coopératives de producteurs qui ont essayé d'établir le même genre de système intégré n'ont pas réussi? Au cours des années, un nombre considérable de coopératives se sont créées, mais bon nombre d'entre elles ont fait faillite. Je ne peux imaginer qu'une coopérative spécifiquement agricole, rivalisant directement avec les supermarchés d'aujourd'hui et bénéficiant du soutien des producteurs d'origine, soit capable de rivaliser. Peut-être est-ce parce qu'il n'y a pas eu une augmentation aussi considérable des chaînes alimentaires qu'on veut bien nous le faire croire.

**M. Atkinson:** Je vais tout d'abord répondre à votre première question. Le système intégré a un avantage structural sur un système qui fonctionne selon plusieurs étapes de production et de distribution. En effet, les centres de profit sont moins nombreux et les bénéfices sont alors répartis entre tous les secteurs de profit; si l'on enregistre des pertes à une certaine étape, ces pertes sont compensées par des bénéfices obtenus à l'étape ultérieure. Vous voyez donc que le système d'intégration verticale ne signifie pas nécessairement efficacité ou économie. Il signifie essentiellement contrôle. Il signifie pouvoir sur le marché.

Une chose que de nombreuses personnes n'ont pas encore reconnue c'est que lorsqu'on se lance dans une entreprise commerciale telle qu'une coopérative, celle-ci est gérée par des directeurs, que les propriétaires en soient des agriculteurs ou des consommateurs: elle devient un élément du complexe économique au niveau d'un secteur, et comme telle, est exposée aux mêmes pressions internes et externes que ses concurrents. L'autre facteur est qu'elle devient interdépendante. Si elle ne fonctionne pas à tous les niveaux de la production et de distribution, elle devient alors dépendante de ses concurrents pour une partie de ses approvisionnements, ses services et, à ce point de vue, son comportement est modifié.

Par exemple, une entreprise peut utiliser les profits qu'elle fait à un certain niveau pour prendre des sanctions économiques si l'on peut employer ce terme, contre un concurrent au même niveau; dans ce cas, si elle a suffisamment de capital pour investir, et non pas risquer, sur une certaine période de temps, elle peut éliminer son concurrent ou alors ce dernier apprend à ne pas nuire à l'entreprise ayant le plus grand pouvoir économique. Je suppose qu'il faut se trouver à l'intérieur de ces organisations pour comprendre comment tout cela fonctionne.

Donc, qui semble être une contradiction, cela explique en fait pourquoi la plupart des coopératives ont eu moins d'influence que leurs concurrents. Par contre, leurs concurrents ont amassé un pouvoir économique énorme au long des années, et les coopératives sont obligées de jouer



## [Texte]

It is not that it is not as successful in the work that it does, if it survives: the fact is that there is a limitation to the influence which it has.

**The Chairman:** Mr. Gleave.

**Mr. Gleave:** Mr. Chairman, I would refer the witnesses to page 13.

I also am concerned about the point they raise here, about the recent budget and the removal of a number of tariffs on food entering this country on a nonreciprocal basis. As far as I know, we, as a country, or as farmers, did not get any *quid pro quo* from the United States—and this reduction in tariffs affects mainly our trade with the United States. The largest areas affected will probably be in meat and in vegetables, and the pressure on vegetables will fall mainly, I would surmise, on Ontario and British Columbia.

I wonder if you could express your opinion as to why we took this kind of unilateral give-away, as I would call it, instead of bargaining for something out of it. Usually we bargain in these things. That is one question.

The second question that I would ask is, will this necessarily lower food prices, or is there enough control in the marketplace for the wholesalers, the distributors, concerned to just pick up the advantage and not give it to the consumer at all?

**Mr. Atkinson:** I think, Mr. Gleave, that the acceptance in the budget of this measure is really not inconsistent: it is really part and parcel of traditional economic policy in this country. What it really means is that we, the country, do not have an economic strategy: we do not operate on an economic strategy that uses the power that we possess to bargain for basic changes in the tariff policy of foreign countries in keeping with our own needs.

• 1030

I think it is also perfectly consistent with the stated objective of at least some sectors of this economy to evolve to a totally integrated continental policy. On those grounds I was rather surprised that the budget was accepted.

**Mr. Murta:** Take note Alf.

**Mr. Atkinson:** Having said that, I note that there are other people who did not accept the budget but who still support that kind of economic measure.

**An hon. Member:** There are your lumps.

**Mr. Gleave:** A very even handed guide list, you know, it treats us all alike.

**Mr. Whicher:** I knew he would cover you somehow. I did not question that at all.

**The Chairman:** Order.

**Mr. Atkinson:** One has to be objective in this kind of business.

## [Interprétation]

à l'intérieur de cette structure de pouvoir. En d'autres termes, elles sont captives.

Si la coopérative survit, le problème n'est pas qu'elle n'a pas autant de succès que les autres, c'est simplement que l'influence qu'elle peut avoir est limitée.

**Le président:** Monsieur Gleave.

**M. Gleave:** Monsieur le président, je voudrais revenir à la page 13.

Je m'inquiète également des remarques qui viennent d'être faites au sujet du dernier budget et de la suppression d'un certain nombre de tarifs douaniers sur les aliments importés dans ce pays, suppression qui n'a pas été faite sur une base réciproque. A ma connaissance, le Canada, ou tout au moins ses agriculteurs, n'ont rien obtenu en compensation de la part des États-Unis et cette réduction de tarifs douaniers affecte essentiellement notre commerce avec ce pays. Les plus grands secteurs affectés seront probablement ceux de la viande, et des légumes et la pression sur les légumes s'effectuera essentiellement, à mon avis, en Ontario et en Colombie-Britannique.

Pouvez-vous me dire alors pourquoi nous avons fait ce genre de concession unilatérale, si l'on peut dire plutôt que d'essayer de discuter et d'en tirer quelque chose. En général, ce genre de chose se discute. C'est là ma première question.

La seconde sera la suivante: ceci entraînera-t-il nécessairement une diminution des produits alimentaires ou les grossistes, les distributeurs disposent-ils d'un contrôle suffisant sur le marché pour en tirer des avantages pour ne pas en faire bénéficier les consommateurs?

**M. Atkinson:** Monsieur Gleave, je pense que l'adoption de cette mesure dans le budget n'est pas du tout incohérente: elle fait réellement partie de la politique économique traditionnelle de notre pays. En fait, ce que je veux dire c'est que notre pays n'a aucune stratégie économique, stratégie qui lui permettrait d'utiliser le pouvoir dont il dispose afin de discuter des changements fondamentaux de politique douanière des pays étrangers pour satisfaire à nos propres besoins.

Je pense que cela correspond parfaitement également à l'objectif défini au moins par certains secteurs de l'économie, à savoir évoluer vers une politique continentale totalement intégrée. C'est pour cela que j'ai été quelque peu surpris de voir que le budget était accepté.

**M. Murta:** Prenez-en note, Alf.

**M. Atkinson:** Ceci dit, je constate qu'il y a d'autres personnes qui n'ont pas accepté le budget mais qui soutiennent quand même ce genre de mesure économique.

**Une voix:** Voilà des bâtons dans les roues.

**M. Gleave:** Un petit guide très pratique, vous le savez; il nous traite tous de la même manière.

**M. Whicher:** Je savais qu'il vous mettrait dans le même sac. Je n'en ai pas douté une seule seconde.

**Le président:** A l'ordre!

**M. Atkinson:** Il faut être objectif dans ce genre d'affaire.

[Text]

**Some hon. Members:** Yes, right.

**Mr. Atkinson:** Mr. Whicher, you might take comfort from our remarks because it seemed to me that you also took cover from that.

**Mr. Gleave:** Mr. Chairman, what I want to know from the witnesses is, where does the farmer come off in this deal? I like the philosophy, I am a bit of a philosopher myself, but I want to know where the farmer comes off? Where is the consumer going to come off?

**Mr. Atkinson:** Contrary to belief in some quarters, we operate a pretty hard-headed business in this outfit. The effect of the temporary suspension will be an undercutting of meat prices in this country at the farm level. For example, some estimates indicate in the Province of Saskatchewan it will mean a loss of about \$10 million annually in beef. The consumer is going to pay. That sounds like a contradiction, does it not? The pressure will come on the price at the farm gate. The retail food chain will take its pound of flesh and will maintain its price structure.

If you look at it purely in terms of economic policy, the measure really means that we shall earn less from our exports than we ought, and there will be a run on our balance of payments by importing products.

**Mr. Gleave:** On another matter, Mr. Chairman. The witnesses refer to two investigations: the Batten Commission in Saskatchewan and the Royal Commission on Price Spreads. Each of these commissions recommended some action to curb the control that they saw existing in food distribution—industry, retail, wholesale, and, in 1961, the processors. Was any action taken by the Restrictive Trade Practices Commission or by the Department of Consumer and Corporate Affairs to meet the recommendations or the charges that were made in these investigations?

**Mr. Thiesson:** I think they have done some things. For example, they set up the Department of Consumer Affairs, one of the recommendations of the Stuart Commission. Two main recommendations of the Stuart Commission, that I repeated in this submission, would have been along the lines of what some of you have been speaking about here, according to the past reports. I think the point is that the act apparently does not require competition on the part of companies in retail chains. Mr. Gray referred to that in his testimony: that you can establish price leaders and have the others follow even if they are all in similar . . .

**Mr. Gleave:** This is acceptable.

**Mr. Thiesson:** This is acceptable under the act so that you have a situation where there really is no climate for so-called competition. It is an administered price structure.

**Mr. Gleave:** On another matter: there is a trend in our handling and marketing. I think perhaps the best example is the Canadian Dairy Commission and the provincial milk marketing boards, where we pretty well have a control: where we are establishing control patterns in production and are establishing a price for the first consumer of those products, who is the processor, whether it is cheese or milk, distributing fluid milk, or manufacturing milk. As I

[Interpretation]

**Des voix:** Très juste.

**M. Atkinson:** Monsieur Whicher, nos remarques vous réconforteront peut-être car il me semblait que vous vous en étiez également protégé.

**M. Gleave:** Monsieur le président, ce que je veux savoir des témoins c'est ce qu'en tirera l'agriculteur? J'aime bien la philosophie, j'en fais moi-même un peu mais j'aimerais savoir quel en sera l'avantage pour l'agriculteur? Quel en sera également l'avantage pour le consommateur?

**M. Atkinson:** Contrairement à ce que certains croient, nous opérons dans un milieu économique très concurrentiel. L'effet de la suspension temporaire sera de réduire chez nous les prix de la viande au niveau de la ferme. Par exemple, certaines prévisions indiquent que dans la province de la Saskatchewan cela représentera une perte d'environ 10 millions de dollars par an, pour le bœuf. Le consommateur devra payer. Cela semble être une contradiction n'est-ce pas? La pression se fera sentir sur les prix au départ de la ferme. Les chaînes de détaillants prendront de toute façon leurs bénéfices et maintiendront leur structure de prix.

Si vous examinez cela purement en termes de politique économique, cette mesure signifie en fait que nous gagnerons moins avec nos exportations que nous ne le devrions et qu'une pression se fera sentir sur notre balance des paiements par l'importation de produits.

**M. Gleave:** Monsieur le président, je voudrais poser une question sur un autre sujet. Les témoins ont mentionné deux enquêtes: la Commission Batten en Saskatchewan et la Commission royale d'enquête sur les prix. Chacune de ces commissions a recommandé certaines mesures afin de diminuer le contrôle qu'elles avaient perçu dans le circuit de distribution des aliments, c'est-à-dire au niveau de l'industriel, du détaillant, du grossiste et, en 1961, de l'industriel traitant. La Commission des pratiques restrictives du commerce ou le ministère de la Consommation et des Corporations ont-ils pris des mesures afin d'appliquer les recommandations ou suggestions produites par ces enquêtes?

**M. Thiesson:** Je pense qu'ils ont fait quelque chose. Par exemple, on a créé le ministère des Affaires des consommateurs, ce qui était l'une des recommandations de la Commission Stuart. Deux recommandations essentielles de cette commission, que j'ai signalées dans mon mémoire, correspondaient à certaines des mesures qui ont été discutées ici, si j'en crois les rapports antérieurs. Je pense que le point essentiel à noter est que la Loi n'exige apparemment pas qu'il y ait concurrence entre les sociétés de détaillants. M. Gray en a parlé dans son témoignage, c'est-à-dire que l'on peut définir des prix leader que les autres respectent s'ils se trouvent dans la même . . .

**M. Gleave:** C'est acceptable.

**M. Thiesson:** C'est acceptable en vertu de la Loi et c'est pourquoi on se trouve dans une situation où il n'y a en fait aucun climat favorisant cette soit-disant concurrence. Il s'agit d'une structure de prix bien définie.

**M. Gleave:** Sur un autre sujet, on a constaté une tendance dans la commercialisation et le traitement des produits. La Commission canadienne du lait ainsi que les offices provinciaux de commercialisation des produits laitiers constituent peut-être le meilleur exemple. Nous y comprenons la production ainsi que le prix auquel le lait est vendu au producteur de fromage ou d'autres produits laitiers. En lisant ce schéma je vois à chaque stade la



**[Texte]**

read this structure, the processor, the handler, has a price guaranteed to him. Once it is negotiated, he is in an assured position: he does not have to worry about the volume of supply, unless he is a small producer like the guy out at Plum Hollow.

• 1035

I have been following up a bit on cheese in this hearing and there was a real jump in cheese prices in 1971. The biggest hike was at the latter end of 1971 when there was an increase in excess of 25 per cent in cheese. Cheese is a manufactured product and I wonder whether this is the pattern we may expect. Are we going to guarantee a price to people such as Carnation and Kraft, and then going to leave the consumer in the open so that they can rook the consumer for whatever they like? I may say that the Deputy Minister of Agriculture, in answer to my questions, admitted that they rooked the consumer.

Now, have you any proposals or any suggestions as to how we might take care of this situation? Should we not protect the consumer, if we are going to put him at the mercy of fully controlled production and pricing?

**Mr. Atkinson:** Well, things are as they are stated, except that they are even worse. The people that have controls on them now with respect to maximum prices generally are people whose product is operated through a marketing board. It really places a ceiling on the product.

The people who have price controls imposed on them now are farmers whose products are moved through marketing boards, and who also come under direct government regulation. Recently, and this is a point that needs to be understood, in the Province of Ontario, the so-called producer milk marketing board—and I say, “so-called” producer milk marketing board—recommended an increase, or rather, as a matter of fact, ruled an increase, in fluid milk of 57 cents a hundred. This was denied by the Ontario Milk Commission who set the increase at 35 cents a hundred.

At the same time, the housewife, in some areas, in buying her bottled milk, paid from two cents to three cents a bottle more for the milk. Now, that makes your point, Mr. Gleave, that while the imposed ceiling is on the producer, other elements of the industry do not have to live with it.

**Mr. Gleave:** You say that the distributor in this case takes whatever cut he likes out of the consumer?

**Mr. Atkinson:** He charges all that the market will bear. I might also say that this is not true with fertilizer prices, chemical prices, et cetera.

**Le président:** Monsieur Gauthier.

**M. Gauthier (Roberval):** Monsieur Atkinson, avant de vous poser quelques questions au sujet de votre mémoire, d'abord je voudrais vous poser une question spéciale. Je lis: «Syndicat national des cultivateurs». Le Québec fait-il partie intégrante de votre association, ou si vous avez simplement des rapports restreints avec les associations agricoles du Québec?

**Mr. Atkinson:** We do not have formal organizational relationships with the Union of Agriculture Producers in Quebec: they are informal. You make reference to a national union. That is the name of our organization—we have aspirations.

**[Interprétation]**

transformation du lait il y a un prix fixe pour la vente. Une fois ces prix négociés, les entreprises n'ont plus d'insécurité. A moins d'être un petit producteur, il n'y a plus de problème d'approvisionnement.

Je viens d'étudier les prix du fromage et j'ai constaté qu'il y a eu une augmentation considérable en 1971. L'aug-

mentation la plus forte, c'est-à-dire de plus de 25 p. 100, a eu lieu vers la fin de l'année 1971. Le fromage est un produit industriel et je me demande si de telles augmentations sont justifiées. Allons-nous garantir le prix auquel les entreprises telles que Carnation et Kraft peuvent s'approvisionner pour laisser le consommateur sous les griffes de ces entreprises? Car je peux dire que le Sous-ministre de l'agriculture a admis dans sa réponse à mes questions qu'elles exploitent le consommateur.

Avez-vous une solution à nous proposer? Ne devrions-nous pas protéger le consommateur et le faire profiter du contrôle de la production et des prix.

**M. Atkinson:** La situation est telle que je vous l'ai décrite, ou même pire. Les entreprises sont soumises actuellement à des contrôles de prix et distribuent généralement leurs produits à travers des commissions de commercialisation. De cette manière s'établit un plafond pour les prix.

Les gens actuellement soumis à des contrôles de prix sont des agriculteurs qui distribuent leurs produits grâce aux commissions de commercialisation et qui sont directement contrôlées par le Gouvernement. Il est important de comprendre que la soi-disant Commission de commercialisation du lait de l'Ontario, et je fais exprès pour dire la soi-disant commission, a recommandé plutôt décidé que le prix du lait liquide allait augmenter de 57c. La Commission du lait de l'Ontario l'a refusé et fixé l'augmentation à 35c.

En même temps, dans plusieurs régions les ménagères devaient payer 2 ou 3c. de plus pour une bouteille de lait. Vous voyez donc, monsieur Gleave, la limite de prix vaut pour le producteur des produits de base, mais non pas sur tous les éléments en jeu.

**M. Gleave:** Est-ce que cela signifie que le distributeur peut demander n'importe quel prix au consommateur?

**M. Atkinson:** Il ira aussi loin que ne le permet le marché. Je devrais ajouter que cela ne vaut pas pour les prix d'engrais, de produits chimiques, etc.

**The Chairman:** Mr. Gauthier.

**Mr. Gauthier (Roberval):** Mr. Atkinson, I would like to put a special question to you before turning to your brief. You mention the National Farmers Union. I would like to know whether Quebec is a formal member of your association or whether you have only limited contact with agricultural associations of Quebec.

**M. Atkinson:** Le Syndicat national des cultivateurs du Québec n'est pas un membre officiel de notre association. Nous n'entretiens que des rapports officieux avec lui. Vous parlez d'un syndicat national, c'est même le nom de l'association québécoise. Nous aimerions un jour en arriver à une association nationale.

[Text]

• 1040

**M. Gauthier (Roberval):** Votre syndicat n'est pas national, ce qui explique que votre mémoire n'est qu'en anglais. J'aurais bien aimé avoir la version française afin de vous poser des questions plus appropriées, je m'en tiendrai donc à l'interprétation simultanée. Probablement que comme toujours, vous allez nous dire «*sorry*» encore, mais cela fait cent ans qu'on nous le dit.

Ma première question a trait au transport. Votre opinion m'a frappé quand vous avez parlé de nationaliser le Pacifique Canadien. Ne trouvez-vous pas, monsieur Atkinson, que si le Pacifique Canadien remplissait sa fonction, il concurrencerait une société de l'État? Et je crois que c'est la meilleure concurrence: pouvoir faire un parallèle entre la société d'État et la compagnie privée. Je crois que le tort du Pacifique Canadien est que, tout en étant une compagnie privée, il retire les mêmes avantages que la société d'État, tels les octrois, etc. en plus d'avoir des actionnaires qui sont directeurs et même président du National Canadien. C'est de là que vient la confusion. Mais si le Pacifique Canadien demeurerait une compagnie privée avec ses propres moyens et entrerait en concurrence avec le National Canadien, qui est une société d'État, croyez-vous que cela donnerait de meilleurs résultats que la nationalisation des deux compagnies?

**Mr. Atkinson:** Mr. Gauthier, with reference to the word "national" in our name, I suppose we are like some political parties who do not have members in all provinces.

**M. Gauthier (Roberval):** Si les partis politiques, n'ont pas de membres dans toutes les provinces c'est involontairement, dans votre cas, c'est volontairement, il y a une différence.

**Mr. Atkinson:** No, it is not intentional. We respect the fact that the Union of Agriculture Producers represents farmers in Quebec and unlike some jurisdictions we are not about to raid them unless there is an agreement made that we integrate.

With respect to the matter of competition between the two railways, there is no effective competition at the present time.

**M. Gauthier (Roberval):** Présentement, non.

**Mr. Atkinson:** Given that condition and given the needs of the country, we are one of the few countries in the world that does not have a totally integrated national transportation system owned by the country. We think we pay a very high cost. If you want to look at the kind of company Canadian Pacific Railway really is, the intercorporate ownership document, Statistics Canada, 1969 lists about two and a half pages of subsidiaries. This country has given them a very large stake in the country which extends beyond railroads, its land and its mineral resources. If one examines the kind of entrepreneurialship that they have engaged in in the past, it has not been that good. For example, I believe it was in 1959, a decision was made to open up Pine Point lead and zinc. They refused to open it up and as a result the Canadian public had to invest \$69 million in a railroad which was built by the Canadian National Railways to take the minerals from Pine Point. In the first nine months, Cominco, which is a wholly-owned subsidiary of Canadian Pacific, had a net profit after taxes of \$24 million; in the first year following that, they had a \$36 million net profit. So that does not really indicate to us that Canadian Pacific is all that entrepreneurial

[Interpretation]

**Mr. Gauthier (Roberval):** Since your union is not a national one, I suppose it is for this reason that your brief was presented only in English. I would have appreciated a French version so that I could ask questions that might be more to the point, but I shall have to base my remarks on what I was able to gather from the simultaneous translation. You will probably give the usual reply about being sorry, but we have been hearing that for a hundred years.

My first question deals with transport. I was struck by your statement about nationalizing the Canadian Pacific. Do you not think the role of the Canadian Pacific is to provide competition for the equivalent state corporation? I think that we ought to consider this aspect of competition between the state corporation and the private company. It seems to me that the main difficulty lies in the fact that, while it remains a private company, the Canadian Pacific enjoys the same advantages as the state corporation, such as government grants, for example, and at the same time it has among its shareholders directors and even the president of the Canadian National. This is where confusion arises. If the Canadian Pacific were to remain a private company with its own sources of income and were to compete with the Canadian National, do you think this would produce better results than the nationalization of both companies?

**M. Atkinson:** Monsieur Gauthier, en ce qui concerne le mot «national» qui figure dans notre nom, je suppose que nous ressemblons à certains partis politiques qui ne comptent pas des membres dans toutes les provinces.

**Mr. Gauthier (Roberval):** If certain political parties do not have members in all the provinces, this is unintentional, whereas in your case it is intentional.

**M. Atkinson:** Non, vous vous trompez. Nous respectons le désir des cultivateurs québécois de se faire représenter par l'Union des agriculteurs et, contrairement à la pratique de certains syndicats, nous n'avons pas l'intention de recruter des membres parmi eux tant qu'il n'y aura pas un accord de fusion entre nos deux groupes.

Quant à la question de concurrence entre les deux sociétés de chemin de fer, elle n'existe pas à l'époque actuelle.

**Mr. Gauthier (Roberval):** Yes, at the present time.

**M. Atkinson:** Considérant ce facteur et les besoins du pays, le Canada est un des seuls pays du monde qui n'ait pas un système de transport unique et nationalisé. A notre avis, le coût pour le pays est très élevé. Si vous voulez avoir une idée de la nature de cette société, vous verrez dans le document sur le lien de parenté entre firmes publié par Statistique Canada en 1969, que la liste des succursales du Pacifique Canadien s'étend sur deux pages et demie. En plus de ses chemins de fer, ses terrains et ses richesses minérales, le Pacifique Canadien a pu consolider des intérêts dans plusieurs autres domaines et sa façon de procéder n'a pas toujours été pour le bien du pays. Par exemple, je crois que c'était en 1959, il a été décidé de prévoir l'accès aux gisements de plomb et de zinc qui se trouvaient à Pine Point. Puisqu'ils ont refusé ce travail, le public canadien a été obligé d'investir 69 millions de dollars à la construction d'un chemin de fer appartenant à la société d'État pour le transport des minéraux en provenance de Pine Point. Dans les neuf premiers mois de son existence, Cominco, qui est une filiale appartenant exclusivement au Pacifique Canadien, a accusé des bénéfices nets de 24 millions de dollars; l'année d'après, cette société



[Texte]

when it comes to working for the benefits of Canadians. It is entrepreneurial when it comes to working for the benefit of itself as a corporate complex at the moment and in the short run and also in the long run.

• 1045

**Le président:** Une autre question.

**M. Gauthier (Roberval):** Oui, ne trouvez-vous pas, monsieur Atkinson, que les gouvernements l'ont toujours gâté un peu par les octrois sans quelquefois lui permettre d'agir par ses propres moyens comme toute autre compagnie privée, puisque c'en est une.

**Mr. Atkinson:** Again I believe that is a manifestation of the thinking of the country. It is also a manifestation of the lack of entrepreneurialship on the part of the company. In other words, it behaves in such a manner that it frustrates national policy, and because it frustrates national policy, Parliaments or legislatures make decisions to give it aid. It is geared to maximizing profit, not to providing a service. If we return to Canadian Pacific Railway, I would say that much of its behaviour indicates direct contravention of the 1880 Railway Agreement—supported by Parliament at times.

**M. Gauthier (Roberval):** Une dernière question au sujet de la production agricole. Ne craignez-vous pas la marche vers la centralisation de la production? Avec toutes ces grosses compagnies qui viennent centraliser, ou même les gros syndicats qui sont dirigés par quelques bureaucrates comme j'en vois dans ma région et qui viennent tout centraliser, ne craignez-vous pas qu'un jour, ou même aujourd'hui, cela devienne une cause de la hausse des prix à la consommation.

**Mr. Atkinson:** The concentration of economic power in fewer and fewer hands integrated vertically and horizontally lends itself to imposing the will of that economic organization on the many. Therefore, because it is geared to maximization of profit rather than service, I think automatically one can look at rising prices imposed by these large-scale economic organizations.

**The Chairman:** Mr. Roy.

**Mr. Roy (Laval):** Thank you, Mr. Chairman. Mr. Atkinson, I was impressed by the brief submitted even though I do not agree with all points raised in your brief. Maintenant, j'aurais une observation à faire, si vous permettez, monsieur le président. Il me semble que dans le domaine de l'agriculture, l'augmentation de la productivité qui a doublé si on la compare à tous les autres secteurs de l'industrie, grâce à des développements au niveau de la recherche, à de nouvelles variétés de céréales, de nouvelles méthodes dans le domaine de l'agriculture, de nouvelles variétés dans le domaine des patates, à l'utilisation des engrais chimiques, etc, tout a permis de produire beaucoup plus que l'on ne produisait il y a quelques années. Ne pensez-vous pas que, vu cette augmentation de la productivité et considérant notre marché de consommation plutôt limité, il nous faut améliorer notre système de mise en marché et développer des organismes de commercialisation. Ne pensez-vous pas que même si les Conservateurs se sont opposés durant une période de deux ans à la création des offices de commercialisation, ces offices étaient des outils pour protéger la classe agricole face au développement considérable des compagnies multinationales qui créent des pressions sur les prix et qui fixent, à maintes occasions, les prix accordés aux producteurs. Ne pensez-vous pas que la création d'offices de commercialisation

[Interprétation]

a eu des bénéfices nets de 36 millions de dollars. Cela indique que le Pacifique Canadien montre moins d'initiative quand il travaille au profit des Canadiens que quand il travaille à son propre profit. Ceci est vrai non seulement pour le présent, mais sans doute aussi pour l'avenir.

**The Chairman:** Another question.

**Mr. Gauthier (Roberval):** Do you not think Mr. Atkinson, that the Canadian Pacific was always rather spoiled by government, becoming used to receiving grants without having to get by on its own means like any other private company. After all it is a private company.

**M. Atkinson:** Vous décrivez assez bien la politique du gouvernement. C'est vrai que la société manque d'esprit d'initiative: elle ne collabore pas à l'application de la politique nationale, et pour cette raison, le Parlement ou les assemblées législatives décident de lui venir en aide. Le but principal du Pacifique canadien n'est pas de fournir un service mais d'obtenir le maximum de bénéfices. A mon avis, le Pacifique canadien a souvent des façons de procéder qui vont directement à l'encontre de l'Accord sur les chemins de fer de 1880, accord qui a eu l'appui du Parlement à l'époque.

**Mr. Gauthier (Roberval):** My last question relates to agricultural production. Are you not worried about the trend towards centralization of production? There are so many large companies involved in this process and even some big unions directed by a few bureaucrats in favour of centralization that this tendency may, as of now or in the future, be a factor in the rise of consumer prices.

**M. Atkinson:** La concentration de pouvoirs économiques dans des organismes qui sont des oligopoles permet d'imposer les volontés de ces organisations économiques sur la population en général. Parce que leur objectif est d'obtenir le maximum de profit plutôt que de servir le public, je crois que ces oligopoles contribuent fortement à la hausse des prix.

**Le président:** Monsieur Roy.

**M. Roy (Laval):** Merci, monsieur le président. Monsieur Atkinson, j'ai été impressionné par le mémoire que vous avez présenté, même si je ne suis pas d'accord avec tous les points soulevés. I have one remark to make. It seems to me that agricultural productivity has doubled when compared with other industrial sectors because of developments due to research, new types of grains, new varieties of potatoes, new farming methods and the use of chemical fertilizers, etc. All this has enabled farmers to produce much more than they once were able to. Taking into account this increased productivity and considering that the consumer demand is somewhat limited, do you not think that the main requirement is to improve our marketing system, developing new agencies for this purpose of need be. In spite of the Conservative opposition over the past two years, do you not think that the creation of marketing boards would help protect agricultural producers from being overcome by multinational companies which already exert considerable pressure... Do you not think that the establishment of marketing boards would help the producers stabilizing their production and protect the consumer against immoderate price increases?

## [Text]

permettrait au producteur de stabiliser sa production et épargnerait au consommateur les écarts de prix que l'on connaît actuellement?

• 1050

**Mr. Atkinson:** The National Marketing Act lacks some very important elements, which we drew to your attention at the time the act came into being. An effective bargaining process through which the farmers could negotiate terms and conditions and price, among other things, is absent from that legislation.

The other factor is that existing marketing organizations in the provinces will continue to exist. We consider that an imperfection in the total system, because each provincial group have a particular way of looking at things and they insulate themselves in a way from the national picture. That of course is partly the result of the distribution of power between the federal and provincial jurisdictions and adequately to correct that needs a major amendment to the British North America Act, taking some power from the provinces and phasing it up to the national level and some from the national level and phasing it down. The whole question is of centralization and its effects. If certain functions are centralized and certain others decentralized, then, of course, there is a balance of power. One of the functions that needs to be decentralized is the decision-making process with respect to the farmers. At this moment, you know, it is just not present.

**Le président:** Je regrette, votre question a duré trois minutes et la réponse, deux minutes.

Monsieur Horner.

**Mr. Horner (Crowfoot):** Thank you, Mr. Chairman.

**Mr. Atkinson:** May I make one more point. In respect of the national legislation, we still do not have control over imports. It is a very important point. As you begin to raise the price at the farm level, which is reflected through the process and sometimes magnified at the consumer level, then the public's attention is drawn to imports.

**Mr. Roy (Laval):** I would like to make a correction for the record. Mr. Atkinson, I think there was a representative on the council; they have the right to establish the price through the actual legislation. I would like to make that correction.

**Mr. Atkinson:** My presentation was not incorrect. They can establish a price. My point was that the producers themselves are not effectively involved in establishing that price. It is delegated authority.

**Mr. Roy (Laval):** They represent 50 per cent of the members of the national board.

**The Chairman:** Excuse me. Mr. Horner.

**Mr. Horner (Crowfoot):** Thank you, Mr. Chairman. Mr. Atkinson, I do not really disagree with much of what you say in your brief. I have three quick questions to clarify just exactly what you are saying. May I ask the three of them and then give you the remaining time to answer them?

First of all, would you recommend to this Committee that we hire accountants, and economists, to go into each major city and investigate whether there are monopolistic powers exerted in the wholesale distribution of food within those cities? Would you make that recommendation? This is one question and I ask it because you have

## [Interpretation]

**M. Atkinson:** Lors de l'adoption de la Loi sur la commercialisation déjà nous avons attiré votre attention sur le fait qu'il y manque plusieurs éléments très importants. Il s'agit, entre autres, d'une procédure efficace de négociations des prix et des conditions pour les agriculteurs.

Par ailleurs, les organisations de commercialisation qui existent déjà vont continuer à fonctionner. Nous pensons que c'est un désavantage car dans chaque province, on voit les choses d'un œil différent et on s'isole du reste du pays. Ce fait résulte évidemment en partie de la distribution des compétences entre le gouvernement fédéral et les gouvernements des provinces. Pour y remédier, il faudrait que l'Acte de l'Amérique du Nord britannique soit modifié. Il faudrait transférer certains pouvoirs du niveau fédéral au niveau provincial et inversement. C'est une question de centralisation et des effets qui en découlent. Lorsque certaines compétences sont centralisées et que d'autres sont décentralisées, il y a, évidemment, un équilibre. Une des choses qui doit être décentralisée est la manière dont on arrive aux décisions qui vont affecter les producteurs. Actuellement, vous savez que ce n'est pas le cas.

**The Chairman:** I am sorry, your question took three minutes and the answer two.

Mr. Horner.

**M. Horner (Crowfoot):** Merci, monsieur le président.

**M. Atkinson:** Permettez-moi d'intervenir encore une fois. Il n'y a pas encore de loi qui nous permet de contrôler les importations. C'est très important. Lorsqu'on commence à augmenter le prix payé à l'agriculteur, il y a toute une avalanche d'augmentations qui suit et qui résulte parfois dans une augmentation disproportionnée du prix à la consommation. C'est là que le consommateur s'oriente vers les produits importés.

**M. Roy (Laval):** Je voudrais apporter une correction. Je pense qu'il y a un représentant du groupe concerné au sein du conseil, monsieur Atkinson, la loi lui donne la possibilité de fixer le prix. Voilà la correction que je désirais apporter.

**M. Atkinson:** Ma déclaration n'était pas erronée. Il est vrai qu'il peut fixer le prix. Je voulais simplement dire que c'est fait sans que les producteurs y participent directement. Ils délèguent quelqu'un.

**M. Roy (Laval):** Ils occupent la moitié des sièges de la Commission nationale.

**Le président:** Excusez-moi. Monsieur Horner.

**M. Horner (Crowfoot):** Merci, monsieur le président. Il y a peu de points dans votre exposé, monsieur Atkinson, avec lesquels je ne suis pas d'accord. Je n'ai que trois questions très courtes à vous poser vous demandant de préciser votre point de vue. Puis-je les poser et vous laisser le reste de mon temps de parole pour y répondre?

Tout d'abord, je voudrais savoir si vous recommandez à notre Comité d'envoyer des comptables et des économistes dans toutes ces grandes villes pour y faire une enquête sur l'influence qu'exercent les monopoles dans la vente en gros des produits alimentaires? Est-ce que c'est une mesure que vous recommanderez? Voilà une de mes ques-



**[Texte]**

dealt at large with monopolistic powers and their tendencies.

The second question is about farmers' contracting the production of their goods. You questioned the flexibility of this; in some cases the farmer is caught at a loss. What would be the difference to the present contracting of farmers in the production of vegetables, then, if they accepted your thinking and allowed you to do the contracting for them? Would you have greater foresight? Would you be able to read the crystal ball to tell whether prices would go up or down? Have you got some superior knowledge? I ask this question particularly because I noticed at the Outlook Conference last fall that the price of hogs in Canada was about 38 cents a pound, and they did not predict an upswing at that conference. The best economists in Canada that the government could hire were there, many farmers were there, but they still did not predict an upswing. However, the price of hogs now is in the neighbourhood of 46 to 48 cents, depending on whether you are purchasing in the east or west. It seems to me the Manitoba government entered into a contract with Japan quite a while ago and I think that is going to cost the farmers in that province quite a bit of money.

• 1055

My third question is on point number 75 in your brief, with regard to nationalizing the CPR. In reply to a question put earlier you suggested there were certain lines paralleling one another and that this was unnecessary. Would you tell the committee how many miles of track the government would be able to roll up if they nationalized the CPR. In other words, what kind of saving in maintenance and operation of such track would there really be? Also, if we nationalized the CPR how many miles of track could we foreseeably dispense with?

**Mr. Atkinson:** On nationalizing the CPR, I think Mr. Horner misunderstood me. I did not say that that line was unnecessary. The line I was referring to was the main line that runs from, say, Winnipeg to Edmonton on the north end. I think that line is necessary. I think it would have better utilization if it were integrated and certain classes of commodities ran on one line and certain classes on another and you could get a circular motion out of it.

**Mr. Horner (Crowfoot):** I do not see any savings there, but go ahead.

**Mr. Atkinson:** Well, the most efficient method of railway transportation is when you twin lines. One of the problems we have—you are well aware of it because you live in the western region—is moving products both into the west coast area and from the west coast area internally, and the problems are related to the capacity of the rail lines to carry the growing volume of products.

With respect to rolling up miles of line, my original proposition was not on the assumption that it was economic to do so. It could well be that instead of rolling up miles of line we may need to extend some miles of line.

Now if we are looking at a national transportation policy and are trying to allocate costs in proper balance, we could look at the approximately 700 miles of railroad between the head of the lakes and Sudbury, which is really the part that relates to cost. That is the area in which bridge and

**[Interprétation]**

tions. Je la pose parce que vous avez longuement parlé du pouvoir et des tendances des monopoles.

Ma deuxième question concerne les négociations de production. Vous dites que cette procédure n'est peut-être pas suffisamment souple et que les producteurs doivent parfois encaisser des pertes. Quel avantage y aura-t-il pour le producteur de légumes, par exemple, si vous vous chargiez de mener les négociations? Est-ce que vous pouvez mieux prévoir les choses? Est-ce que vous allez lire dans les feuilles de thé que tel ou tel prix va monter ou baisser? Avez-vous une intelligence supérieure? Si je vous pose cette question c'est que j'ai remarqué que le prix du porc au Canada a été fixé à 38 cents la livre lors de la Conférence sur les perspectives agricoles en automne dernier et qu'elle n'a pas prévu une augmentation de ce prix. On y remarquait la présence des meilleurs économistes que le gouvernement avait pu recruter au Canada, ainsi que celle de nombreux agriculteurs, mais personne n'a pourtant prévu la hausse. Cependant, le prix des porcs atteint maintenant quelque chose comme 46 ou 48c., selon que vous les achetiez à l'est ou à l'ouest. Le gouvernement du Manitoba a conclu, me semble-t-il, un contrat avec le Japon il y a déjà un certain temps et je pense que ce contrat va coûter pas mal d'argent aux agriculteurs de cette province.

Ma troisième question se rattache au point numéro 75 de votre mémoire à propos de la nationalisation du PC. En réponse à une question qui vous avait été posée, vous aviez précisé l'existence de certaines lignes parallèles concurrentes, ce qui est inutile. Pouvez-vous dire aux membres du Comité combien de milles de voie le gouvernement serait en mesure de mettre en service en cas de nationalisation du PC. En d'autres termes, quelles seraient véritablement les économies au chapitre de l'entretien et de l'exploitation de ces 57 lignes? De plus, en cas de nationalisation du PC, de combien de milles de voie pourrions-nous nous passer dans la mesure où on peut le prévoir?

**M. Atkinson:** Je pense que M. Horner m'a mal compris lorsque je parlais de la nationalisation du PC. Je n'ai pas dit que ces lignes étaient inutiles. En fait, je parlais surtout de la ligne principale qui relie par le nord Winnipeg à Edmonton. Je pense qu'elle est nécessaire. Je pense également que son intégration en permettrait une meilleur utilisation, notamment si l'on permettait l'accès à cette ligne de certaines catégories de marchandises et l'accès d'une autre ligne à d'autres catégories de marchandises, ce qui permettrait d'arriver à un roulement circulaire.

**M. Horner (Crowfoot):** Je ne vois jusqu'à présent aucune économie, mais poursuivez.

**M. Atkinson:** En fait, ce sont les lignes jumelles qui constituent la méthode de transport par chemin de fer la plus efficace. L'un des problèmes que nous connaissons, et vous le connaissez également puisque vous vivez dans l'Ouest, consiste à transporter des marchandises sur notre marché intérieur à partir et en direction de la côte ouest, et les problèmes sont liés à la capacité des voies lorsqu'il s'agit de transporter un volume de marchandises sans cesse croissant.

En ce qui concerne la mise hors service de certaines lignes, la proposition que j'ai formulée ne se basait pas sur des considérations d'ordre économique. Il se peut très bien que nous ayions allongé certaines lignes au lieu de les mettre hors service.

Si nous examinons maintenant une politique nationale en matière de transport et si nous essayons de répartir les

[Text]

other kinds of subsidies are given. That is one area. Now you could take that 700 miles and say to the railroad that if you nationalize it, or even if you did not nationalize it, the country will carry the total cost of operation within that area in order to bring the country together and give it a bit more equitable cost distribution on freight rates.

With respect to the contracting of goods, Mr. Horner operated on the assumption that the National Farmers Union, separate and apart from the farmers involved, would do the negotiating on contracts. Well, that is an incorrect assumption. The people who would be involved in the process that we are proposing would be the farmers themselves. For example, those of you who are currently in Prince Edward Island will note the process that is now being undertaken, there in the matter of potatoes. It is not somebody somewhere else that does the negotiating; it is the producers themselves, but on an integrated basis. You may ask if we have more wisdom than those that are already contracting. Because you have more people involved on a broader base you have better information upon which to make decisions, and that information will be available to all the producers simultaneously. Now what is the difference in the process? The difference, of course, is that rather than one producer going by himself and negotiating a contract, which is really not negotiating, and then the company playing one producer off against another producer for the best possible agreement from the company point of view, with most or all of the risk carried by the producer, as was the case with potatoes in New Brunswick recently and as is the case and has been the case among the vegetable growers in the Taber and Brooks area of Alberta. If you will look at the vegetable situation there you will notice that it is a dying industry.

• 1100

**Mr. Horner (Crowfoot):** No.

**Mr. Atkinson:** If you want to look at the statistics in real terms, the volume of vegetables is decreasing and has been decreasing. The very fact that Carnation set up a plant and then closed this plant down and moved out injured the people who were there. Canada Packers was engaged in that.

Given those kinds of circumstances, our approach would be on a national basis and the balance and the information would be present to all the producers.

With respect to whether or not this Committee should have economists and accountants go to the various cities to investigate monopoly power, I think the way to proceed is for this Committee, given its combined intelligence, to make some common sense decisions about what needs to be done.

**Mr. Horner (Crowfoot):** Without investigation?

**Mr. Atkinson:** There is a bit of humour when I say "common sense or the collective wisdom". I believe that in this age too many decisions that have been made and imposed on the population have been made from the vantage point

[Interpretation]

coûts d'exploitation de manière équilibrée, nous pourrions envisager la question de 700 milles de voie ferrée, le chiffre est approximatif, qui relie la partie supérieure des Grands lacs à Sudbury et qui, en fait, constitue la partie du réseau qu'on peut le mieux comparer au coût d'exploitation. C'est dans cette région qu'on construit des ponts et qu'on accorde des subventions. Voilà une région. Comment pourrait-on nationaliser 700 milles de voie ferrée et dire à la compagnie de chemin de fer, et cela même s'il n'y a pas nationalisation, que le pays assumera l'ensemble des frais d'exploitation dans cette région afin d'améliorer les communications dans tout le pays et d'arriver à une répartition des frais pour les taux de transport ferroviaire pour qu'ils soient un petit peu plus équitables.

En ce qui concernent maintenant les contrats, M. Horner part du principe que l'Union nationale des agriculteurs, complètement détachée des agriculteurs intéressés, procéderait aux négociations pour la signature des contrats. Eh bien, cette supposition est inexacte. Les gens qui participent à la formule que nous proposons seront les agriculteurs eux-mêmes. Par exemple, s'il y en a parmi vous qui viennent de l'Île-du-Prince-Édouard, ils remarqueront la formule qui est pour le moment en voie de généralisation pour les pommes de terre. Ce n'est pas un inconnu qui négocie quelque part ailleurs, mais bien le producteur lui-même; cependant, il négocie de manière intégrée. Vous pourriez vous demander si nous sommes plus sages que ceux qui ont déjà signé des contrats. Étant donné que la participation est plus importante et qu'elle se fait sur une base plus étendue, les renseignements qui nous permettent de prendre des décisions sont de meilleure qualité et sont à la disposition, simultanément, de tous les producteurs. Maintenant quelles différences la formule présente-t-elle?

Au lieu de négocier chacun pour soi, les producteurs se mettent ensemble pour se protéger contre le danger que la société n'exploite le fait que les producteurs sont en situation de concurrence entre eux-mêmes pour obtenir le meilleur contrat possible tout en laissant tous les risques au dernier, comme cela s'est passé récemment avec les cultivateurs de pommes de terre au Nouveau-Brunswick et avec les cultivateurs de légumes dans la région de Taber et Brooks en Alberta. Vous verrez que l'industrie des légumes est pratiquement en voie de disparition en Alberta.

**M. Horner (Crowfoot):** Pas du tout.

**M. Atkinson:** Si vous regardez les chiffres absolus, vous verrez que la quantité de légumes produite diminue constamment. Déjà le fait que Carnation ait construit une usine, pour la fermer ensuite et déménager de la région, a porté préjudice aux gens de la région. *Canada Packers* y ont également joué un certain rôle.

Dans ces circonstances, il faut chercher une solution au niveau national. Ainsi, tous les producteurs seront au courant de la situation.

En ce qui concerne l'envoi d'économistes et de comptables qui seraient chargés de faire une enquête sur l'influence des monopoles dans les différentes villes, je pense que ce serait inutile et que la somme des connaissances des membres de ce Comité est suffisante pour arriver à une décision raisonnable de ce qui est à faire.

**M. Horner (Crowfoot):** Sans enquête?

**M. Atkinson:** J'emploie les termes de «raisonnable» ou de «sagesse collective» avec une pointe d'humour. Je pense qu'à notre époque, trop de décisions sont prises par des techniciens qui sont peut-être hautement qualifiés dans



[Texte]

of very highly trained technical personnel who are functionally illiterate about the total world. They can read and write, but they do not know what the hell they are reading and writing.

**An hon. Member:** We do not disagree with that.

**Mr. Whicher:** It sounds like the Tory Party!

**The Chairman:** I wish to thank Mr. Atkinson and Mr. Thiesson for appearing before us this morning. The Canadian Cattlemen's Association will be before us next. We will adjourn for five minutes.

• 1111

**The Chairman:** I call the Committee to order. Mr. Atkinson, I understand, has a presentation to make.

**Mr. Atkinson:** Mr. Chairman, members of the Committee. I know there has been a great deal of concern expressed about the cost of food. I have in my hand a container. They call it Jolly Green Giant, lemon flavour. None of this is an actual food product produced on the farm. The can is worth more than the contents. I suppose, if you want to devour the contents, you can have a chemical feast; four for 69 cents.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** What is in it?

**Mr. Atkinson:** It is supposed to be a jell dessert.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Sugar and what else?

**Mr. Atkinson:** Let me put it on the record. It is sugar, citrus acid, vegetable gum, potassium citrate, natural lemon flavour, potassium chloride and artificial colour.

**Mr. Lawrence:** It is exactly like most of the food drink crystals.

**An hon. Member:** You can bring to the Consumer of Canada some advances.

**Mr. Thiesson:** They are going like hot cakes.

**An hon. Member:** That is an assumption.

**Mr. Lawrence:** What is your point?

**Mr. Atkinson:** The point is that this is a high-cost item being presented to the consumer.

**Mr. Atkey:** Do you make it illegal?

**Mr. Atkinson:** I just present it for your consideration.

Here we have a one-pound carton of Kraft diet margarine. The contents of the carton are: 58 per cent water; refined vegetable oil 39 per cent; salt 2 per cent; fat 39 per cent. The total amount of water in this product is 9.30 ounces. At that rate the cost of the water is \$5.28 a gallon.

**Mr. Whicher:** There is water in milk. We have to be fair about this. What is your point?

**Mr. Atkinson:** The point is that the consumer is presented with this package. On the package it says "100 per cent pure vegetable oil". It is a diet product; to reduce the calories they have fixed water in it and in fact are marketing water.

[Interprétation]

leur domaine, mais totalement inconscients du monde réel, et ensuite imposées à la population. Ces techniciens savent lire et écrire, mais ils n'ont aucune idée de ce qu'ils lisent et écrivent eux-mêmes.

**Une voix:** Nous ne vous contredisons point.

**M. Whicher:** On a l'impression d'entendre la voix du Parti conservateur!

**Le président:** Je remercie MM. Atkinson et Thiesson d'être venus ce matin. Maintenant, nous allons entendre les témoins de l'Association canadienne des éleveurs de bétail. Je vous propose d'ajourner pour cinq minutes.

**Le président:** La séance est ouverte. M. Atkinson a, je crois, un exposé à nous faire.

**M. Atkinson:** Monsieur le président, messieurs les membres du Comité, je sais que le prix des aliments a été une cause importante de préoccupations. J'ai en main un contenant. On l'appelle *Jolly Green Giant* et il est parfumé au citron. Il ne s'agit en aucune manière d'un aliment produit à la ferme. L'emballage vaut plus que son contenu. Je suppose que si vous en mangez le contenu vous allez vous régaler de produits chimiques; vous pouvez en avoir quatre pour 69c.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Qu'est-ce qu'il contient?

**M. Atkinson:** Théoriquement un dessert en gelée.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Qui contient du sucre et quoi encore?

**M. Atkinson:** Je vais vous lire la composition pour le procès-verbal. Il y a du sucre, de l'acide citrique, de la gomme végétale, du citrate de potassium, des substances aromatisantes naturelles au citron, du chlorure de potassium et des colorants artificiels.

**M. Lawrence:** Exactement comme la plupart des cristaux solubles dont on fait des boissons sucrées.

**Une voix:** Vous pouvez faire une proposition au consommateur canadien.

**M. Thiesson:** Cela se vend comme des petits pains.

**Une voix:** C'est une simple supposition.

**M. Lawrence:** Où voulez-vous en venir?

**M. Atkinson:** En fait, il s'agit d'un article coûteux présenté au consommateur.

**M. Atkey:** Est-ce illégal?

**M. Atkinson:** Je le soumets simplement à votre réflexion. Voici une boîte d'une livre de margarine de régime Kraft. La boîte contient: 58 p. 100 d'eau; 39 p. 100 d'huile végétale raffinée; 2 p. 100 de sel et 39 p. 100 de matière grasse. Nous trouvons donc dans cette boîte un total de 9 onces et demie. Ce qui met l'eau à \$5.28 le gallon.

**M. Whicher:** Il y a également de l'eau dans le lait. Il faut le reconnaître. Où voulez-vous en venir?

**M. Atkinson:** A ceci: on présente cette boîte au consommateur. L'emballage mentionne «100 p. 100 d'huile végétale pure». C'est un produit de régime; pour réduire le nombre de calories, on ajoute de l'eau, ce qui revient à commercialiser de l'eau.

[Text]

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Polluted water.

**Mr. Lawrence:** Are you attacking this on the basis of its lack of nutritional value or ...

**Mr. Atkinson:** Both.

**Mr. Lawrence:** ... its unfair competition to natural products, or what?

**Mr. Atkinson:** On two grounds. One is that the public is presented a package—it should read about the contents but does not—and it is presented in such a way as to propagandize it. The public buys it without considering the quality of the product. You can also attack it on the grounds of nutrition.

**Mr. Whicher:** Customers buy it, but they do not have to buy it.

**Mr. Atkinson:** If this Committee is going to serve its function, it should be examining these merchandising practices, the profits that flow from them, and the distortions that appear in the public mind related to the rising price of food and nutrition.

**Mr. Lawrence:** I am not trying to be critical, but are you saying that we should be embarked, as a government, on a greater program to advertise the contents of these things? Or are you saying that there should be an outlawing or banning of this type of stuff?

• 1115

**Mr. Atkinson:** We operate from the assumption that this Committee is attempting to identify the elements that go into the cost of food and, I would assume, the cost of good nutrition. Part of that, of necessity, will lead, I think, this Committee into examining these kinds of merchandising, manufacturing and propagandizing practices of the companies.

**Mr. Lawrence:** We have, we are and we will, but what is your point? What is your suggestion?

**Mr. Horner (Crowfoot):** I suggest we hear the next witness, Mr. Chairman.

**Mr. Lawrence:** Yes, I guess you are right.

**Mr. Atkinson:** I used it as an example to draw your attention to things that are magnified in the public's mind about the cost of food.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Atkinson. Before I call on Mr. Morris who is President of the Canadian Cattlemen's Association, I would like a motion from the Committee that the written presentations of the National Farmers' Union and the Canadian Cattlemen's Association be made appendices to this day's Minutes of Proceedings and Evidence.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Does this include the exhibit? I would like to see the exhibit at the end also included.

[Interpretation]

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** De l'eau polluée.

**M. Lawrence:** Et vous attaquez le produit sous prétexte qu'il manque de valeur nutritive ou ...

**M. Atkinson:** Les deux.

**M. Lawrence:** ... qu'il constitue une concurrence déloyale à l'égard des produits naturels, ou que sais-je encore.

**M. Atkinson:** Pour deux raisons. Tout d'abord, on présente à l'attention du public un emballage—d'accord, il faut lire la composition du produit, mais personne ne le fait—et on le présente de manière à le valoriser. Le consommateur achète sans tenir compte de la qualité du produit. On peut donc également l'attaquer du point de vue de la nutrition.

**M. Whicher:** Les clients l'achètent, mais ils ne sont pas obligés de le faire.

**M. Atkinson:** Si le Comité veut remplir sa mission, il devrait examiner ce genre de pratique de commercialisation, les bénéfices qui en découlent et les déformations qu'on suscite dans l'esprit du public à propos de l'augmentation du prix des aliments et de la nutrition.

**M. Lawrence:** Je ne veux nullement me poser en critique, mais vous voulez donc dire que le gouvernement devrait instaurer un programme plus important visant à rendre publique la composition de ce genre de produits? Ou peut-être qu'il devrait interdire ou faire retirer du marché ce genre de produits?

**M. Atkinson:** Nous partons du principe que le Comité essaie de préciser les éléments qui entrent en ligne de compte dans le prix des aliments et, supposerais-je, le prix d'une bonne nutrition. Cette prémisse amènera nécessairement, à mon avis, le Comité à examiner les types de méthodes de commercialisation, de fabrication et de publicité de ces sociétés.

**M. Lawrence:** C'est ce que nous faisons et ce que nous continuerons à faire, mais où voulez-vous en venir? Que proposez-vous?

**M. Horner (Crowfoot):** Je propose que l'on passe au témoin suivant, monsieur le président.

**M. Lawrence:** Oui, je pense que vous avez raison.

**M. Atkinson:** Ce n'est qu'un exemple que j'ai utilisé pour attirer votre attention sur le genre d'éléments qui sont amplifiés aux yeux du public lorsqu'on parle du prix des aliments.

**Le président:** Merci, monsieur Atkinson. Avant de passer à M. Morris qui est le président de l'Association Canadienne des éleveurs de bovins, j'aimerais que le Comité présente une motion selon laquelle les instances présentées par le Syndicat national des cultivateurs et par l'Association canadienne des éleveurs de bovins soient imprimées en annexe du procès verbal et du compte rendu des témoignages de la séance d'aujourd'hui.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** La pièce à conviction également? J'aimerais que la pièce à conviction qui a été présentée à la fin du témoignage y figure également.



[Texte]

**The Chairman:** It cannot be printed very easily.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** I would like to see it included because it is a piece of evidence that can be supported, and I so move.

**The Chairman:** We had better get Mr. Atkinson to bring it back.

Members of the Committee, we have with us this morning the Canadian Cattlemen's Association. Mr. Morris, I would ask you, as President, to introduce the group you have with you, sir.

**Mr. George F. Morris (President, Canadian Cattlemen's Association):** Mr. Chairman, I would like to say thank you for this opportunity for common farmers to appear here. That is what we are. Charlie Gracey can not be introduced as a common farmer, but there are three of us here with dirt on our hands.

First of all, I want to ask you a question right now. Did you see the sun come up this morning? It was beautiful, it turned on the light, and I believe that is what this meeting is all about, is it not?

**The Chairman:** I would hope so.

**Mr. Morris:** You know, I could not help but think about the lady who stopped me on the street, showed me a roast and said she did not know whether to worship it or eat it. I told her she had better do both, that it was very important.

I would like to introduce our team to you. Harry Gordon is from Hanna, Alberta, he is a producer and is Chairman of The Alberta Cattle Commission. Bob Lebarge from Quebec, near Quebec City, could not be with us. He sprained his back yesterday and is in bed, I am sorry to say. Hugh Grace from Almonte, Ontario, is a past President of The Ontario Beef Improvement Association. I am George Morris, President of the Canadian Cattlemen's Association, and am from Merlin, Ontario, down near the Windsor and Chatham area.

**An hon. Member:** Sarnia.

**Mr. Morris:** Sarnia, okay. I can see the light sometimes, I mean that light.

Our brief has been in your hands, ladies and gentlemen, for some time. I imagine you want to know about the cattle business and you want to ask questions, I am sure. Mr. Gracey is going to read a summary statement that we have prepared, after which I hope you will ask us questions and we will see if we know something about the business.

**Mr. Charles Gracey (Secretary, Canadian Cattlemen's Association):** Yes, I will, Mr. Chairman.

Thank you, Mr. Morris. I want to read the summary statement which we have made available to you in both languages. We did, I hope, get them to you in sufficient time for you to review the entire brief and the summary statement. Mr. Chairman, I also wish to make a brief supplementary statement in respect of a recent development affecting the import tariff removal.

• 1120

We are pleased to have this opportunity to appear before this Special Committee on Trends in Food Prices to present the information we have which may be of use and benefit in your deliberations.

[Interprétation]

**Le président:** On ne peut l'imprimer facilement.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** J'aimerais néanmoins qu'elle figure au procès verbal car il s'agit d'une preuve à charge et je propose donc qu'il en soit fait ainsi.

**Le président:** Nous devrions donc demander à M. Atkinson de nous la rapporter.

Mesdames et messieurs, nous avons ce matin les représentants de l'Association canadienne des éleveurs de bovins. Monsieur Morris, pourriez-vous à titre de président nous présenter les représentants qui vous accompagnent?

**M. George F. Morris (président, Association canadienne des éleveurs de bovins):** Monsieur le président, j'aimerais vous remercier de l'occasion que vous avez donnée aux cultivateurs moyens de comparaître devant vous. Car c'est ce que nous sommes. On ne peut en dire autant de Charlie Gracey, mais trois d'entre nous sont effectivement des cultivateurs aux mains calleuses.

J'aimerais commencer par vous poser une question. Avez-vous vu le soleil se lever ce matin? C'était vraiment merveilleux, le soleil a tout illuminé et c'est là, à mon avis, l'objet de cette réunion, n'est-ce pas?

**Le président:** Je l'espère.

**M. Morris:** Je n'ai pas pu m'empêcher de penser à cette dame qui m'avait arrêté dans la rue pour me montrer un rôti et me dire qu'elle ne savait vraiment pas si elle devait le manger ou plutôt s'incliner bien bas devant lui. Je lui ai répondu de faire l'un et l'autre et que c'était important.

J'aimerais vous présenter les membres de notre équipe. M. Harry Gordon de Hanna (Alberta) est producteur et président de la Commission pour le bétail de l'Alberta. M. Bob Lebarge qui habite près de Québec n'a pas pu se joindre à nous. Il s'est fait un lumbago hier et il est malheureusement au lit. M. Hugh Grace qui nous vient d'Almonte en Ontario, a été président de l'Association ontarienne pour l'amélioration du bœuf. Quant à moi, je suis George Morris, président de l'Association canadienne des éleveurs de bovins, et je viens de Merlin dans l'Ontario tout près des régions de Windsor et de Chatham.

**Une voix:** Sarnia.

**M. Morris:** Sarnia, d'accord. Moi aussi, quelquefois, je suis sensible à la lumière, du moins à ce genre de lumière.

Notre mémoire vous a été communiqué, mesdames et messieurs, depuis il y a un certain temps déjà. Je suppose que vous désirez des éclaircissements sur l'industrie du bétail et que vous désirez poser vos questions, j'en suis persuadé. M. Gracey va lire un compte rendu que nous avons préparé après quoi, je l'espère, vous allez nous poser vos questions et nous allons bien voir si nous nous y connaissons en matière de bétail.

**M. Charles Gracey (secrétaire de l'Association canadienne des éleveurs de bétail):** Certainement, monsieur le président.

Merci, monsieur Morris. Je vais lire le compte rendu que nous vous avons communiqué dans les deux langues. Nous vous les avons fait parvenir, nous l'espérons, suffisamment tôt pour vous permettre d'étudier tout le mémoire ainsi que le compte rendu. Je voudrais également, monsieur le président, faire une brève déclaration supplémentaire relative à une situation toute récente qui touche la suppression des barrières tarifaires à l'importation.

Nous nous réjouissons de cette occasion qui nous est offerte de venir présenter au Comité spécial sur les Ten-

## [Text]

We do not wish to repeat all that has been said in our formal brief, but would like to summarize as briefly as possible the content.

We wish first to explain, and if need be to apologize for, the length of our formal brief. It was our intent and desire to document the facts we have as completely and clearly as possible. If this resulted in a longer statement than your Committee cared to receive, we trust each member will concentrate only on those sections of particular interest to him.

Secondly, we confess that our desire to have the entire brief prepared in both official languages exceeded our capacity to do so in time for this appearance. We beg the tolerance of French-speaking members of this Committee, and trust that this summary statement, which is translated, may be of help.

Beef is our product, and beef producers are mindful of its wide and favoured acceptance in the Canadian diet.

We therefore approach this hearing in the spirit of co-operation and concern, and also with a willingness to explain, as clearly and forthrightly as the facts allow, the present status of the beef production industry.

We begin our brief by explaining and commenting upon trends in beef prices since 1961, and relating these price trends to trends in average incomes and in the cost-of-living index. We point out that beef prices have risen at almost exactly half the rate of incomes and that the much maligned cost-of-living index is also progressing at a rate scarcely half as great as incomes.

Further evidence is presented to illustrate the characteristic cyclical pattern of beef prices at the farm level, thus demonstrating that the beef price index should be considered over a reasonable period of time. Quite clearly, the recent prices established represented a new peak in prices, and the cyclical pattern will inevitably reappear with a period of lower prices than prevails to-day.

Statistical evidence is presented that bears on the relationship between farm input costs and the value of farm production. The evidence is conclusive that costs of production are rising substantially more rapidly than are farm prices. There is also evidence presented to show that the Canadian farmer has responded to the "cost price squeeze" with dramatic increases in productivity per man employed, in efficiency of production and in total output. The benefits of this increased productivity have been passed on directly to the consumer who buys more food and more beef per unit of income than has ever been possible in any other country in the world with the possible exception of the United States of America.

Of special interest is the current weather-induced feed situation, where animal feeds, particularly protein and energy feeds, are in short supply. The weather in Canada and in much of the American mid-west has conspired to short the supply and reduce the quality of animal feeds, inevitably forcing costs of beef production to rise sharply. This continental weather situation has been accentuated by global weather patterns that have led to significant crop shortages and hence an increased export demand for our grains.

## [Interpretation]

dances des prix de l'alimentation les renseignements dont nous disposons et qui sont susceptibles de vous être utiles dans vos délibérations.

Sans toutefois répéter tout ce qui a été dit dans notre mémoire officiel, nous voudrions résumer sa teneur aussi brièvement que possible.

Nous tenons d'abord à justifier la longueur de notre mémoire officiel et même à nous en excuser; en effet, nous avions l'intention de venir étayer les faits que nous connaissons du mieux possible. Si nous avons dû, en conséquence, faire une déclaration trop longue au gré du Comité, nous sommes persuadés que chaque membre concentrera son attention sur les seules parties qui l'intéressent.

En second lieu, nous avouons que malgré notre volonté de rédiger le mémoire dans les deux langues, il nous a été impossible de le faire en temps voulu pour cette séance. Nous sollicitons la bienveillance des membres francophones du Comité et nous espérons que ce résumé leur sera utile.

*Le bœuf est notre produit* et les éleveurs de bœuf sont conscients qu'il occupe dans l'ensemble une place de choix dans les menus des Canadiens.

Par conséquent, nous abordons cette audience dans un esprit de collaboration et de préoccupation et aussi avec la volonté d'expliquer aussi clairement et nettement que possible le statut actuel de l'élevage du bœuf.

Nous commençons notre mémoire en expliquant et en commentant les tendances observées dans le prix du bœuf depuis 1961 tout en rapprochant cette évolution des prix de l'évaluation des revenus moyens et de l'indice du coût de la vie. Nous tenons à souligner que la hausse du prix du bœuf correspond pratiquement à la moitié de celle des revenus et que la hausse de l'indice du coût de la vie, bien que très critiquée, est à peine de la moitié de celle des revenus.

Nous soumettons d'autres preuves pour illustrer le cycle caractéristique des prix du bœuf à l'échelon des exploitants agricoles dans le but de montrer qu'il faut considérer l'indice des prix du bœuf sur une période de temps raisonnable. Il est manifeste que les derniers prix en vigueur accusent une augmentation sensible mais que, par un mouvement cyclique, une baisse des prix interviendra ensuite inévitablement.

Les preuves avancées grâce aux statistiques établissent un rapport entre le prix de revient des exploitations agricoles et la valeur de la production agricole. Les faits sont là: les coûts de production augmentent beaucoup plus rapidement que les prix agricoles. On peut également démontrer que l'exploitant canadien a réagi à l'augmentation des prix de revient par une augmentation très sensible de la productivité par ouvrier, de l'efficacité de la production et de la production globale. Les avantages de cette productivité accrue ont profité directement aux consommateurs qui achètent davantage de produits alimentaires par unité de revenu que dans aucun autre pays du monde à l'exception des États-Unis.

Il est particulièrement important de noter la pénurie actuelle de fourrage du fait des conditions météorologiques, affectant surtout le fourrage contenant des protéines et des sources d'énergie. Ce sont les conditions météorologiques du Canada et de la plus grande partie du centre ouest des États-Unis qui ont abouti à réduire les quantités disponibles et la qualité du fourrage, ce qui a inévitablement entraîné une hausse brutale du prix de revient du bœuf. Cette situation propre au continent nord-américain



## [Texte]

We comment on our understanding of wholesale and retail price movements, and demonstrate that in the main price markups at all levels in the merchandising process appear to be reasonable.

Finally, we attempt to explain that the beef production process is a free enterprise endeavour, where thousands of beef producers make individual decisions that result, five years later, in increases or decreases in total beef production. Far from being an undesirable system, it is this aggressive, free enterprise system that has made possible a 50 per cent increase in beef output in the last decade and an even more remarkable improvement in quality. We explain further that in a free marketplace, unprotected from global influences, consumer demand and acceptance ultimately set the price. Consumer acceptance is at its highest level in history in Canada, and per capita consumption of 90 pounds per year counterpoints any concern this Committee may feel about current price levels.

We cannot, however, be unconscious of surging consumer demand for beef, and indeed—this is one of the most important points we wish to make—beef producers have been aware of this since 1969 when the most rapid and sustained expansion in the beef breeding herd in the history of our industry began. So rapid was the expansion that cows and heifers that would in normal times have been marketed, and would have thus added to the beef supply, were held back by the many thousands for further breeding. This action reduced temporarily the beef supply, and during the period 1968 to 1972 total beef marketings remained almost static.

The period of slow growth in the beef marketings is now over, and we are now on the threshold of significant increases in beef production.

All of these observations, Mr. Chairman, are factually documented in our brief. We are eager to enter into a more detailed examination and exploration of these facts with this Committee.

• 1125

A further comment, Mr. Chairman, that could not have been made at the time this statement was prepared, but that arose out of the recent budget speech, has to do with the import tariff removal. It is half a page in length, and I would like to read it.

During the past two or three years, at least three heavy blows have been struck against the beef production industry. Striking against the beef cow-calf operator and the purebred breeder two years ago was the loss to the basic herd provision. Striking against the cattle feeder this past year was the arbitrary suspension of the use of diethyl stilbestrol in this country as a safe growth-promotant. And finally, striking against the total beef production industry was the unilateral withdrawal of the tariffs on beef and cattle imported into this country.

The removal of all tariffs on the importation of live cattle and beef announced in the budget speech on February 19, 1973, came as a shock to the beef production industry. The declared intention was, and I quote, "to strike directly against the upward thrust in the cost of living".

## [Interprétation]

a été aggravée par les conditions mondiales de la météorologie qui ont contribué à une pénurie grave des récoltes et ont entraîné une demande accrue de nos céréales par les importateurs étrangers.

Nous expliquons notre manière de voir les tendances des prix de gros et de détail et tentons de démontrer que, dans l'ensemble, les augmentations de prix à tous les niveaux de la commercialisation semblent, après tout, raisonnables.

Enfin, nous nous efforçons d'expliquer que le processus de la production de bœuf se déroule dans un contexte de libre entreprise: des milliers d'éleveurs de bovins prennent des décisions individuelles qui aboutissent, cinq ans plus tard, à une augmentation ou à une diminution de la production totale du bœuf. Loin d'être indésirable, ce système dynamique de la libre entreprise a permis une augmentation de 50 p. 100 de la production de bœuf au cours de la dernière décennie et une augmentation qualitative encore plus remarquable. Nous expliquons, en outre, que dans une situation de libre entreprise qui n'est pas à l'abri des influences mondiales, les prix sont fixés en fin de compte par la demande des consommateurs. Le bœuf n'a jamais, dans l'histoire du Canada, été aussi recherché qu'aujourd'hui et la consommation par tête d'habitant, qui est de 90 livres par an, devrait atténuer toutes les préoccupations du Comité à l'égard des tendances des prix.

Cependant, nous ne pouvons pas ignorer la demande croissante de bœuf de la part des consommateurs et, en vérité, les éleveurs de bovins sont conscients de cette situation depuis 1969, qui marque une étape, celle de l'expansion la plus rapide et la plus soutenue de l'élevage des bovins dans l'histoire de notre industrie. L'expansion a été si rapide que les producteurs ont gardé pour la reproduction des milliers de vaches et de génisses qui, en temps normal, auraient été vendues et auraient contribué à accroître la quantité de bœuf. Cette mesure a réduit temporairement l'offre de bœuf et, durant la période de 1968 à 1972, la commercialisation totale du bœuf est restée stationnaire.

La lenteur de la croissance dans la commercialisation du bœuf a cessé et nous sommes à la veille d'une augmentation très sensible de la production de bœuf.

Toutes ces observations sont appuyées par des faits dans notre mémoire. Nous sommes vivement désireux d'examiner et d'étudier ces données plus à fond avec le Comité.

Encore un mot, monsieur le président, que je ne pourrais pas introduire au moment où cet exposé a été rédigé, mais qui ressort d'un récent discours sur le budget et qui a trait à l'abolition des barrières tarifaires à l'importation. C'est une observation d'une demi-page que j'aimerais lire.

Depuis deux ou trois ans, au moins trois coups durs ont frappé le secteur de la production du bœuf. Le producteur de bovins d'élevage et l'éleveur du pur-sang, ont été frappés il y a deux ans par la perte résultant de la disposition qui s'applique au troupeau de base. L'engraisser de bovins a souffert au cours de l'année passée de la suspension arbitraire de l'usage du diethyl stilbestrol au Canada, qui contribuait à l'engraissement. Et, finalement, le coup était porté contre l'ensemble de la production bovine par l'abolition unilatérale des tarifs sur les bovins importés au Canada.

L'abolition de toutes barrières tarifaires sur l'importation de bétail vif et bovins annoncée dans le discours du budget de 19 février 1973, a bousculé la production bovine. L'intention explicite était, et je cite: «De couper net la courbe ascendante des prix à la consommation.»

## [Text]

We believe that this tariff removal was completely unjustified and unwarranted. Furthermore, the impact of this arbitrary and unilateral decision on producers will be to shake the confidence of the nation's beef producers. They have a right to believe and expect that steps such as tariff removal will be undertaken only following careful study and consideration of the benefits and consequences of such action. They have a right to believe that consultation with other departments of government and with the affected segments of society will also precede such a decision.

Finally, they have a right to expect that those entrusted with authority to make such important decisions will exercise their powers to seek reciprocity. The precipitous nature of this decision suggests that none of these steps was taken, but that instead a grand gesture was made to the public at the expense of the nation's farmers.

**Some hon. Members:** Hear, hear.

**The Chairman:** Mr. Hargrave.

**Mr. Hargrave:** Thank you, Mr. Chairman. I want to point out that my own business is related to the cattle industry and I commend the Canadian Cattlemen's Association for its presentation here today.

I want to comment on the example you gave. I think it is under the definition or the explanation of the three prices that are generally confused in the minds of the average consumer.

This part in your brief I think is one of the best examples of how the industry with which I am associated can go a long way toward explaining the misconceptions that have taken place over a good many years about mixing up live cattle prices, retail prices and wholesale prices. I think this in particular should be drawn to the attention of a lot of people.

I have a few questions, and first I want to make a very brief statement. Last August President Nixon announced the cancellation of import quotas of beef into the United States. This had some political overtones at that time. The intention would seem to be that it would allow more cheap beef to be imported into North America and the consumer would benefit.

That was for the balance of 1972. Then in 1973 he did the same early in January. There is speculation that this could become a permanent thing.

I would like to ask Mr. Gracey for his comments on what the implications of this might be in terms of not only the North American situation for the supply of beef but also even the world situation.

**Mr. Gracey:** The effect of the quota removal in the United States definitely means that more Australian and New Zealand beef will move in the direction of North America, in the direction of the United States and Canada. Tying that to the tariff removal, I think this Committee should understand one of the patterns that has emerged in the beef production industry. That has been our pattern last year to import 100 million pounds of oceanic beef from Australia and New Zealand into Canada. We do not need all that beef. The way we get around that in Canada is that we substitute out our own cow beef and export many millions of pounds per year to the United States. The situation that has emerged during the past week is that beef will come in with the tariff removed, there will be no tariff on the beef coming in, but in trying to maintain the pattern of substituting our product out, our products will

## [Interpretation]

Nous estimons cette abolition des barrières tarifaires entièrement injustifiée et inacceptable. En outre, le choc de cette décision arbitraire et unilatérale sur les producteurs ébranlera leur confiance. Ils sont en droit d'espérer qu'une telle mesure a prise seulement après une étude sérieuse et après avoir examiné les bénéfices et les conséquences qui peuvent en résulter. Ils sont en droit de croire qu'il y aura consultation avec d'autres services gouvernementaux et avec les secteurs éprouvés de la société avant d'en venir à une décision.

Enfin, ils sont en droit d'espérer que ceux qui assument l'autorité de ces décisions importantes exerceront leur pouvoir dans l'espoir d'obtenir la réciprocité. Cette décision hâtive laisse supposer qu'aucune de ces mesures n'a été prise, mais qu'on a plutôt posé un noble geste à l'égard du public au dépens des cultivateurs.

**Des voix:** Bravo, bravo.

**Le président:** Monsieur Hargrave.

**M. Hargrave:** Merci, monsieur le président. Je tiens à souligner que ma propre exploitation appartient au secteur des bovins et je félicite l'Association canadienne des producteurs de bovins de sa présence parmi nous aujourd'hui.

Je voudrais relever l'exemple que vous avez donné dans la définition, me semble-t-il, ou dans l'explication qui différencie les trois prix généralement mal interprétés par le consommateur moyen.

Je pense que cette partie de votre mémoire constitue le meilleur exemple de la manière dont le secteur auquel j'appartiens associé peut tendre progressivement à supprimer les fausses conceptions qui règnent depuis nombre d'années relativement à la confusion des prix des bovins vifs, des prix de détail et des prix de gros. Je crois que ceci devrait être particulièrement signalé à l'attention générale.

J'ai plusieurs questions à poser, mais je veux d'abord faire une brève déclaration. En août dernier, le président Nixon a annoncé l'abolition des quotas d'importation de bovins aux États-Unis. Ceci semblait à l'époque teinté de politique. On pourrait croire que l'intention était d'importer le bœuf à meilleur marché en Amérique du Nord et d'en faire bénéficier le consommateur.

Ceci s'appliquait pour le reste de l'année 1972; puis, en 1973, il a continué cette politique au début de janvier. On prévoit que cette mesure peut être appliquée en permanence.

J'aimerais demander à M. Gracey ce qu'il pense des implications, non seulement vis-à-vis de la situation nord-américaine concernant l'approvisionnement de bœuf, mais vis-à-vis de la situation mondiale.

**M. Gracey:** L'effet de l'abolition du quota aux États-Unis signifie nettement que le bœuf sera importé en plus grande quantité de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande en Amérique du Nord, à destination des États-Unis et du Canada. Ceci, en plus de l'abolition des barrières tarifaires, devrait illustrer aux yeux du Comité les modalités émergeant du secteur de la production bovine. L'année dernière, 100 millions de livres de bœuf a été importé d'Australie et de Nouvelle-Zélande au Canada. Nous n'avons pas besoin de tant de bœuf. Notre façon de contourner la situation au Canada est de produire notre propre bœuf d'élevage et d'en exporter des millions de livres chaque année aux États-Unis. Donc, il n'y aura aucune barrière tarifaire pour les importations de bœuf mais dans le cadre de cette substitution à nos produits exportés, ces derniers seront grevés de 3c. Ceci n'est donc pas favorable au bétail



## [Texte]

still have to go over a three-cent tariff barrier to get out. So, this does not speak well for the Canadian feed-production industry. There is an expanded demand in the world for beef. More is coming into the United States. The effect of what possibly appears to be the permanent removal of quota restrictions in the United States means a further stimulus to expansion of beef production in Australia and New Zealand, and this is going on a pace right now. So in the world we are perhaps approaching the top of a very large beef cycle, a global beef cycle.

• 1130

**Mr. Hargrave:** Thank you, Mr. Gracey. I would now like to ask Mr. Morris about investment in the cattle business, perhaps, in a long-range way. I have always felt—and this is a well-known factor in the cattle and the meat business in Canada—that every piece of beef starts as a cow and calf on grass. Everything has to start there, and as a result of this there has never been a great rush of investment capital into the producing end of beef, at least not in my opinion. I would like to ask Mr. Morris, President of the Canadian Cattlemen's Association, for his comments on the long-range implications of getting into and staying in the cattle business and the investment that is necessary to do that.

**Mr. Morris:** Mr. Hargrave, this is a real base question that I think the Canadian people are missing. We all know that a calf starts at that period and it takes three to five years for the cattle population to build up, and if anyone throws a block in front of that particular train you have really stopped the whole thing, and you will be importing it if you can get it from outside. The basic herd withdrawal looked to me like it was the first tie across the track, and somebody removed it partially the other day, and governments did recognize—Ontario for one, and I believe some of the western provinces—the weakness there and started to make loans to see if they could not sustain this industry and try to increase it, possibly. It did not have too much effect because these young farmers are just not going to wait around out there unless you can make it profitable. They are not so sure that it is going to be profitable, and it is a big investment. This basic herd is not going to be established if we are not exceedingly careful. I do know that money is invested in the feed-lot industry in the United States, and some in Canada, but I do not see too much capital flowing out of the cities and towns looking for a home in the cow-calf industry, and this is what should be happening. Money should be wanting to get in there if it is as lucrative as has been stated. Unless this happens, and unless you people in Ottawa see that it happens it will not happen, and this industry will not thrive. The cow-calf industry has to be healthy. Mr. Hargrave, that is a good question. I do not know how to make it healthy unless we can make it profitable.

**Mr. Hargrave:** You will agree there is not a stampede of capital trying to get into the cow-calf industry.

**Mr. Morris:** No, they have their backs turned. Why have they not, why should they not?

**Mr. Hargrave:** Thank you, Mr. Morris. I just have one more question, Mr. Chairman.

**Mr. Morris:** It is 30 below out there some days, Mr. Hargrave. You should know. There is four inches of mud in our country.

## [Interprétation]

canadien destiné à la consommation or, la demande pour le bœuf s'accroît dans le monde et les importations s'intensifient aux États-Unis. Comme il semble qu'il y aura probablement une suppression permanente des restrictions sur les contingentements aux États-Unis, ceci favorisera la production de bœuf en Australie et en Nouvelle-Zélande laquelle est déjà prospère.

**M. Hargrave:** Merci, M. Gracey. J'aimerais maintenant poser à M. Morris une question au sujet des investissements dans l'élevage, peut-être à long terme. J'ai toujours considéré, ce qui est bien connu dans l'élevage et le commerce de la viande au Canada, qu'il faut commencer ce cycle du bœuf directement à l'origine, c'est-à-dire là où paissent la vache et le veau. Dans cette optique, à mon avis, on n'a jamais poussé énormément l'investissement des capitaux. J'aimerais donc demander au président de l'Association canadienne des éleveurs, de bovins de nous indiquer quelles sont à long terme les conséquences de l'investissement lorsqu'on veut se lancer et rester dans ce domaine de l'élevage, et quels sont les capitaux nécessaires.

**M. Morris:** Monsieur Hargrave, je crois que les Canadiens ne se rendent pas compte de ce véritable problème. Nous savons tous qu'il faut entre trois et cinq ans pour élever du bétail faute de quoi toute l'opération est compromise; auquel cas faudra importer du bétail à condition de le trouver à l'extérieur. La suppression troupeau de base constitue pour moi le premier obstacle et ceci s'est produit partiellement l'autre jour. L'Ontario et certaines provinces de l'Ouest, je crois, s'en sont aperçus et ont commencé à faire des prêts pour chercher à soutenir ce secteur et en accroître les possibilités. Le résultat a été faible car naturellement les jeunes cultivateurs ne resteront pas à se tourner les pouces en attendant que le secteur devienne profitable. Or, ce cheptel de base représente un important investissement et nous devons nous montrer très prudents. Je sais qu'aux États-Unis une certaine somme d'argent est investie dans les parcs d'embouche et au Canada aussi jusqu'à un certain point; mais je ne vois pas beaucoup de capitaux qui s'acheminent directement des villes vers cet élevage. Cependant ceci serait nécessaire si on voulait que ce soit rentable. Et si vous, à Ottawa, ne vous en occupez pas, ce secteur ne pourra pas prospérer. L'élevage des vaches et des veaux doit être saine et elle ne le sera que si elle est rentable.

**M. Hargrave:** Mais vous devez vous rendre compte que les capitaux n'y affluent pas.

**M. Morris:** Mais pourquoi est-ce ainsi?

**M. Hargrave:** Merci, M. Morris. Il me reste une question, monsieur le président.

**M. Morris:** Il fait parfois 30 au-dessous de zéro, M. Hargrave; il y a quatre pouces de boue dans notre pays.

[Text]

**Mr. Hargrave:** I know.

**Mr. Morris:** There is three feet of snow in some other country. Name it.

**Mr. Hargrave:** I want to address a short comment to the Secretary, Mr. Gordon. Mr. Gordon, of course, comes from the Province of Alberta, and over the last two or three years your province and mine, Mr. Gordon, of course, has had a very active agricultural marketing program sponsored by the provincial government and they have gone all out in international treaty matters and put their people all over the world, if you like, to try to become more active in marketing products from Alberta in particular, and I think you will appreciate there has been some criticism of this program by other provinces, for example, perhaps suggesting it should be a federally—operated type of program. You are the head of the group in Alberta that responsible for collecting the check-off moneys that producers pay that partly supports this type of active program and I would like your comments on this, Mr. Gordon.

**Mr. Harry Gordon (Producer, Canadian Cattlemen's Association):** Thank you, Mr. Hargrave. This program of marketing is a necessity with Albertans as far as the beef industry is concerned. We export 75 per cent of our beef production; most of it goes to Montreal. Going back to your previous question, that Charlie answered, this movement of beef from Alberta to the southern border, and from the eastern United States up into Ontario and Quebec, there is a movement there that is not recognized. All our beef does not go east or west; this is the implication of the tariff. You were asking me about this beef promotion. The Alberta Cattle Commission has been involved in sending a shipment of beef to Japan to see how it would be accepted there. It is the so-called Kobe-type beef project. We found out some of the things that we should not do. If you are going to trade with Japan, we found out that you do it the way the Japanese want to do it. Then we had a project conducted by some university students in the stores—what does the consumer look for when she buys beef? We found out that, ironically, the price was not one of the first things she looked for.

We are into marketing; we have many other projects going on all the time. The latest one is trading calves to Ontario by air and by rail, and testing and weighing them throughout the season to find if it is economically possible to air-freight calves down here, get them in better condition, have a better product and shorten the time that it takes to produce beef in Ontario. Perhaps that will cover your question.

**The Chairman:** Mr. Fleming.

**Mr. Fleming:** Thank you, Mr. Chairman. Mr. Morris, I was a little amused by, I am sure, your very sincere comment that it was good of the Committee to have you here as just a good common farmer with dirt on your hands, because as a city boy I have been trying to get some understanding of you fellows and your problems. I kept getting the one Niagara group who thought the fat cats of the industry were the cattlemen. When I read your brief you sounded a little lean and hungry, so we will try to figure it out.

You talk about the import tariff removal and suggest that it was precipitous. I suggest that any government action in a budget might be accused of that; but you

[Interpretation]

**M. Hargrave:** Oui.

**M. Morris:** Et ailleurs il y a trois pieds de neige.

**M. Hargrave:** J'aimerais brièvement faire remarquer ceci à M. Gordon; naturellement M. Gordon vient de la province de l'Alberta et votre province et la mienne depuis deux ou trois ans jouissent d'un programme de commercialisation agricole très actif qui est patronné par le gouvernement provincial qui s'est efforcé d'intensifier au maximum ces questions de traités internationaux et d'envoyer des représentants partout dans le monde pour commercialiser les produits de l'Alberta en particulier. Naturellement, d'autres provinces ont critiqué ces programmes par exemple en disant que ces programmes devraient peut-être être gérés par le gouvernement fédéral. Monsieur Gordon, c'est vous qui dirigez en Alberta le groupe responsable de la perception des cotisations payées par les producteurs, cotisations qui financent en partie ce genre de programme actif; pouvez-vous nous en parler?

**M. Harry Gordon (producteur, Association des éleveurs du Canada):** Merci, monsieur Hargrave. Ce programme de commercialisation est une nécessité pour l'industrie du bœuf en Alberta. Nous exportons 75 p. 100 de notre production bovine; la majeure partie est exportée vers Montréal. Je reviens à votre question précédente, celle à laquelle Charlie a répondu; on ne reconnaît pas assez l'existence de la circulation du bœuf de l'Alberta vers la frontière sud et de l'est des États-Unis vers l'Ontario et le Québec. Notre production n'est pas expédiée exclusivement vers l'Est ou vers l'Ouest; c'est la conséquence du tarif. Vous m'avez posé une question à propos de la publicité. La Commission du bétail de l'Alberta a essayé d'envoyer du bœuf au Japon pour voir comment il serait reçu. C'est ce que l'on appelle le Programme Kobe-type. Nous avons pu voir ainsi quelles erreurs nous devions éviter. Pour faire du commerce avec le Japon, nous nous sommes aperçus qu'il fallait procéder à la manière japonaise. Ensuite, nous avons demandé à des étudiants d'université de faire une enquête dans les magasins et de déterminer ce dont les consommatrices tenaient compte lorsqu'elles achetaient de la viande de bœuf. Nous avons été étonnés de constater que le prix n'était pas leur première considération.

Nous nous occupons de commercialisation, nous avons des activités constantes dans ce domaine. Notre dernière expérience a été d'expédier les veaux en Ontario par avion et par train, tout en les examinant et en les pesant pendant toute la saison pour déterminer s'il était possible économiquement d'expédier les veaux par avion pour qu'ils arrivent en meilleur état et diminuer les délais de production du bœuf en Ontario. J'espère que cette réponse vous satisfait.

**Le président:** Monsieur Fleming.

**M. Fleming:** Merci, monsieur le président. Monsieur Morris, vous avez dit que vous appréciiez le geste du Comité qui vous avait invité en tant qu'agriculteur ordinaire avec de la terre sur les mains, cela m'a amusé car un enfant de la ville que je suis a essayé de vous comprendre, vous et vos problèmes. Le groupe de Niagara pense que les grands pontes de l'industrie sont les éleveurs. Or, d'après votre mémoire, vous semblez quelque peu affamé, nous allons essayer d'expliquer cela.

Vous avez dit à propos de la suppression des tarifs à l'importation que c'était une mesure précipitée. Je pense que l'on peut taxer de précipitation tout ce qu'un gouver-



## [Texte]

simply cannot have lengthy talks ahead of time with the various people involved. The finance minister made it clear that recourse is possible. If you are unhappy, you might well make direct presentations to him, but do you think that, as a result of removal of that tariff, you are going to have trouble selling the beef you have?

**Mr. Morris:** No, I think people would like to buy the beef that I have at their price, possibly ignoring my cost of production. For example, last fall the price of this beef dropped four cents a pound or \$45 a head; now if I could make half of that on an animal, I would be extremely happy.

**Mr. Fleming:** All right, let me put it another way.

**Mr. Morris:** Just wait a minute now. The length of talks that you just mentioned was interesting; the talks that they had before they came up with this idea of one-way free trade. I would like you to expand on that in your question, and tell me how much time that was and how much serious discussion they had. I think this should come out with the questions here.

**The Chairman:** The comment was that it may have been precipitous because it was a budget thing. I do not think he indicated that there had been any . . .

**Mr. Fleming:** That is it exactly, and I suggested that now is the time to get in and the government suggested a willingness to consider any real damage. I sincerely hope they will do that if you fellows are going to be hurt by it. You said you came here and you appreciated the chance to talk. I am happy you are here and I want to talk to you about it, you know; let us keep friendly.

**Mr. Morris:** It is hard to do.

**Mr. Fleming:** I want to get back to the point. In other words this dropping of tariff is going to affect the income you will have from the beef you now have available.

• 1140

**Mr. Morris:** I do not imagine it will be any worse than that.

**Mr. Fleming:** It is that drastic.

**Mr. Morris:** It will be reflected, you can bet it will.

**Mr. Fleming:** In what way? How much is it going to force it down? Can you estimate?

**Mr. Morris:** It is rather hard to give you the penny on it because the whole play has to take part. At the present time we have a ceiling . . .

**Mr. Gracey:** An American floor.

**Mr. Morris:** Go ahead, Charlie, you may be able to bring up some ideas, too.

**Mr. Gracey:** I think you have to understand that with the tariff in place we had a relationship with the United States and with the world. However, let us talk about the United States. We had an import ceiling and the price could not go above a certain level or we would attract American imports. During the first five weeks of 1973 our imports of carcass beef from the United States quadrupled over those of the first five weeks of 1972, so we were already concerned. The effect of removing this tariff is to effectively

## [Interprétation]

nement fait dans le cadre d'un budget; mais il est tout simplement impossible de parler longuement à l'avance avec toutes les personnes en cause. Le ministre des Finances a dit clairement qu'il était possible de faire appel. Si vous n'êtes pas satisfait, vous pouvez très bien vous adresser à lui directement, mais pensez-vous que la suppression de ce tarif vous empêche de vendre le bœuf que vous avez?

**M. Morris:** Non, je pense que les gens sont peu disposés à acheter mon bœuf à leur propre prix, ignorant ainsi quels sont mes coûts de production. Par exemple, l'automne dernier, le prix du bœuf est descendu de quatre cents la livre, c'est-à-dire de \$45 par bête; en bien, si je pouvais gagner la moitié de cette somme sur chaque animal, je serais enchanté.

**M. Fleming:** Attendez, je vous pose la question différemment.

**M. Morris:** Un instant, vous avez parlé de la longueur des discussions, c'était intéressant; il s'agissait de discussions qui ont eu lieu avant que ne soit avancée cette idée de libre commerce à sens unique. Pourriez-vous me poser cette question un peu plus en détail, me dire combien de temps on a passé sur ce sujet et à quel point les discussions ont été sérieuses. Je crois que cela fait partie de cette question.

**Le président:** On a dit que la mesure avait été prise avec précipitation, peut-être parce qu'il s'agissait d'une question de budget. Je ne pense pas que le député ait dit qu'il y ait eu . . .

**M. Fleming:** Exactement, et j'ai prétendu que c'était le moment d'agir et le gouvernement a indiqué qu'il était disposé à tenir compte de tout dommage réel. J'espère sincèrement que cela sera fait si vous devez en subir les conséquences. Vous avez dit que vous appréciez la possibilité qui vous était donnée de parler ici. Je suis content de votre présence et je veux vous parler. Essayons de rester dans des termes amicaux.

**M. Morris:** C'est difficile.

**M. Fleming:** Je veux en revenir au sujet qui nous occupe. Autrement dit, cette suppression du tarif va avoir des répercussions sur le revenu que vous tirerez des bêtes que vous avez actuellement.

**M. Morris:** Je ne pense que ce soit pire que cela.

**M. Fleming:** C'est aussi dur que cela.

**M. Morris:** Cela aura des répercussions, vous pouvez en être sûr.

**M. Fleming:** De quelle façon? Dans quelle mesure cela va-t-il faire baisser les prix? Pouvez-vous le prévoir?

**M. Morris:** Il est assez difficile de vous donner un chiffre parce que nous n'avons pas encore une vue d'ensemble. A l'heure actuelle, nous avons un plafond . . .

**M. Gracey:** Un plancher américain.

**M. Morris:** Continuez, Charlie, vous aurez peut-être de bonnes idées aussi.

**M. Gracey:** Vous devez comprendre que tant que les tarifs existaient, nous entretenions un certain type de relations avec les États-Unis et avec le monde. Mais parlons des États-Unis. Nous avions un plafond d'importation et le prix ne pouvait dépasser un certain niveau sans que nous attirions des importations américaines. Au cours des cinq premières semaines de l'année 1973, nos importations de carcasses de bœuf en provenance des États-Unis ont quadruplé par rapport à celles des cinq premières semaines de

**[Text]**

lower the import ceiling \$1.50 a hundredweight and there is no reciprocity.

However, I do want to take issue with your question, if I may. When we said that it appeared precipitous, it might interest you to know that in November of this year, senior officials of the Department of Industry, Trade and Commerce said to us:

We are dedicated to an expansion of free trade. Since the last negotiations under the Geneva Agreement on Tariffs and Trade, known as the Kennedy Round, Canada has actively promoted further liberalization and is currently working with other members of GATT toward the negotiation of freer trade in the whole agricultural sector. These negotiations are expected to get under way next fall and will be directed toward the elimination of some of the import quota barriers, high tariffs and levies mentioned above.

We took them at their word. We felt that there were going to be negotiations beginning next fall. What happened in fact was that a precipitous decision was made to take the tariff off one way.

**Mr. Fleming:** Please, because I have a limited time available, I suggest, as I said in my first comment to you, that my mere point was, go to the Finance Minister. He stated publicly that he was prepared to change this action if it seriously hurt any Canadians, including your group.

**Mr. Gracey:** After they hurt.

**Mr. Fleming:** What I want to do is find out how much, because you made the point this morning, this is going to affect your prices. Does it mean that you will take serious losses as a result of this action? I am trying to understand supply and demand. You said in your brief, you very much emphasized it, that you like the open market-place, certainly within the country.

**Mr. Morris:** We have to admit, sir, that the cattle on hand and being fed now do have to be finished out and taken to market, regardless of what has happened. They are here now and we cannot do anything about it but take our loss.

**Mr. Fleming:** Do you expect losses?

**Mr. Morris:** I expect the loss will be a minimum of a cent and a half a pound. It could not be any less than that, could it? It could be quite a bit more because we have to duck in and dive under that now . . .

**Mr. Fleming:** O.K.

**Mr. Morris:** . . . and any surplus we do create has to go South. We also have to pay their duty and the transportation now.

**Mr. Fleming:** If I can relate that to page 11 of your brief I suggest the one criticism you make in the trail from the farm to the consumer is that retailers sometimes hold prices high when farm prices fall. Can you explain that?

**[Interpretation]**

1972, nous avions donc déjà des raisons de nous inquiéter. En fait, en supprimant ce tarif, on abaisse le plafond d'importation de \$1.50 par cent livres et il n'y a pas de réciprocité.

Pourtant, je voudrais mettre les choses au point en ce qui concerne votre question. Lorsque j'ai dit que la mesure semblait précipitée, vous voudrez peut-être savoir qu'en novembre de cette année, les hauts fonctionnaires du ministère de l'Industrie et du Commerce nous ont dit:

Nous voulons susciter une expansion du libre commerce. Depuis les dernières négociations dans le cadre des accords de Genève sur les tarifs et le commerce, connu sous le nom de négociation Kennedy, le Canada a travaillé activement à une plus grande libéralisation et travaille actuellement avec d'autres membres du GATT à la préparation de négociations destinées à libéraliser plus encore le commerce dans tous les secteurs agricoles. On s'attend à ce que ces négociations commencent à l'automne prochain et nous nous attacherons à éliminer une partie des barrières à l'importation sous forme de quotas, de tarifs élevés et de redevances dont nous avons parlé plus haut.

Nous les avons pris au mot. Nous avons cru effectivement que des négociations commenceraient à l'automne prochain. Au lieu de cela, on a pris la décision précipitée de supprimer le tarif d'un seul côté.

**M. Fleming:** Je le répète, parce que le temps dont je dispose est limité, j'ai tout simplement dit tout à l'heure qu'il fallait s'adresser au ministre des Finances. Il a déclaré publiquement qu'il était disposé à changer cette mesure si elle affectait sérieusement les Canadiens, y compris votre groupe.

**M. Gracey:** Une fois le mal fait.

**M. Fleming:** Je voudrais déterminer dans quelle mesure cela vous affecte parce que vous avez dit ce matin que cela allait avoir des répercussions sur vos prix. Cela signifie-t-il que vous subirez des pertes graves à cause de ces mesures? Je veux savoir ce que cela veut dire en termes d'offre et de demande. Vous avez dit dans votre mémoire et vous avez insisté sur ce point, que vous préférez que ce pays soit un marché libre.

**M. Morris:** Nous devons reconnaître que le bétail que nous avons actuellement et que nous nourrissons doit prendre le chemin du marché quelles que soient les circonstances. Nous avons ce bétail et nous ne pouvons rien faire sinon subir nos pertes.

**M. Fleming:** Vous vous attendez à des pertes?

**M. Morris:** Je pense qu'il s'agira de perte minimum de 1c. et demi par livre. Je ne pense pas que ce puisse être moins, n'est-ce pas? Il pourrait s'agir d'une perte beaucoup plus importante car . . .

**M. Fleming:** Très bien.

**M. Morris:** . . . et tous nos excédents doivent aller vers le Sud. Nous devons également payer les droits des douanes et de transport.

**M. Fleming:** Si vous me permettez de faire allusion à la page 11 de votre mémoire, je pense qu'une de vos critiques quant au trajet entre l'exploitation agricole et le consommateur est que les détaillants maintiennent parfois des prix élevés lorsque les prix agricoles tombent. Pouvez-vous nous donner une explication?



[Texte]

**Mr. Morris:** Charles Gracey, will you explain that one? I will delegate duties, if you do not mind, sir.

**Mr. Fleming:** Certainly.

**Mr. Gracey:** Mr. Fleming, we did explain that. Usually there is a fairly parallel movement between farm gate prices and retail prices, and we think this is as it should be. We were concerned—I will just give you last September's example—when the farm gate price started to deteriorate in mid-July and continued to deteriorate right into the middle and later part of September. It was not until September 16 in our weekly monitoring of retail prices that we noted significant decline in retail prices at the retail level.

We make this point because we made the same point last fall. We think most times the retailers do a tremendous job of handling our product, but I think in economic terms we have to understand that the only time the farm gate price ever goes down is when supply starts to run a little in excess of demand. Therefore, if supply is running in excess of demand, and if the price starts down, failure to move the retail price down as nimbly just drives the price lower. We are concerned about that; we do not think it is a matter that needs legislation; we made our point very clearly to the retailers last fall and within a week of our making our point the prices were adjusted across the board, and we will make our point again and again if this pattern repeats itself.

**Mr. Fleming:** In your summary at the bottom of page 3, you refer to the hold back for breeding. In other words, if there is an increased demand they hold back in order to build their herds which is what happened between 1968 and 1972, and now the increase is there, they have matured and are ready for slaughter, if I have my terms correct. Will that in any way affect the price of beef in the time ahead of us?

• 1145

**Mr. Morris:** About two years from now.

**Mr. Fleming:** But it is going to be another two more years before it might affect price.

**Mr. Gracey:** We had a 4.4 per cent increase in marketings in January, 1973 over January, 1972. The total output increase has been masked by the fact that we are still holding cows back. In 1972 steers were 16 per cent above the number marketed in 1968. There is a massive increase under way and there will be more cattle and beef marketings in 1973 than in 1972. You need have no fear of that.

**Mr. Fleming:** You emphasized supply and demand. Would you not be in a better situation, and might it not also be good for consumers, if in fact there was a beef marketing board which would give you stable prices, minimum losses and a sure supply?

**An hon. Member:** Careful, careful.

**Mr. Morris:** Did you bring only one gun with you?

A marketing board would not do anything. If it did any good for anyone I suppose it would lower prices to the consumer for a while, and I guess that is the reason the cattlemen would not want anything to do with that.

[Interprétation]

**M. Morris:** Charles Gracey, pouvez-vous expliquer cela? Si vous le voulez bien, je vais demander à M. Gracey de vous répondre.

**M. Fleming:** Très bien.

**M. Gracey:** Monsieur Fleming, nous l'avons déjà expliqué. D'habitude, les prix au producteur et les prix de détail suivent un mouvement relativement parallèle, et nous pensons que c'est une bonne chose. Je vais vous donner l'exemple de septembre dernier; les prix au producteur ont commencé à tomber vers la mi-juillet et ont continué à tomber jusqu'à la fin de septembre; cela nous a beaucoup inquiétés. Ce n'est que le 16 septembre, dans notre revue hebdomadaire des prix de détail que nous avons constaté une baisse notable des prix de détail au niveau de la vente au détail.

Je le répète car nous l'avons déjà dit l'automne dernier. Nous reconnaissons que la plupart du temps les détaillants font un travail excellent dans le domaine de la commercialisation de nos produits, mais nous devons reconnaître, économiquement parlant, que les prix à l'éleveur ne baissent que lorsque l'offre commence à excéder la demande. Par conséquent, si l'offre excède la demande, et si les prix commencent à baisser, si les prix de détail ne suivent pas le mouvement, les prix au producteur baissent encore plus. Cela nous préoccupe et nous ne pensons pas qu'il s'agisse d'une question qui soit matière à législation. Nous avons expliqué très clairement notre point de vue aux détaillants l'automne dernier et une semaine plus tard, les prix étaient réajustés du haut en bas de l'échelle et si cette situation se reproduit, nous expliquerons notre point de vue tant que cela sera nécessaire.

**M. Fleming:** Dans votre résumé au bas de la page 3, vous parlez des bêtes retenues pour les besoins de sélection. Autrement dit, lorsque la demande augmente, on retient une partie du bétail pour constituer un troupeau; c'est ce qui s'est produit entre 1968 et 1972, et l'augmentation est aujourd'hui chose faite, les bêtes sont prêtes pour les abattoirs, si j'ai bien compris. Est-ce que cela va avoir des répercussions sur le prix du bœuf dans un proche avenir?

**M. Morris:** D'ici deux ans.

**M. Fleming:** Mais il faudra peut-être deux ans de plus avant que les prix ne soient touchés.

**M. Gracey:** Les prix de marché ont augmenté de 4.4 p. 100 en janvier 1973 par rapport à janvier 1972. L'augmentation totale de la production a été dissimulée par le fait que nous continuons à réserver certaines vaches. En 1972, le nombre des bovillons mis en marché était de 16 p. 100 supérieur à 1968. Une augmentation massive est en cours et en 1973, un plus grand nombre de bœufs sera mis en marché qu'en 1972. Vous n'avez aucune crainte à avoir.

**M. Fleming:** Vous avez insisté sur l'offre et la demande. Votre situation ne serait-elle pas meilleure et ne serait-il pas bon également pour le consommateur qu'il existe une commission de commercialisation du blé qui permettrait de conserver des prix stables, ce garderait les pertes au minimum et de rendre l'offre moins aléatoire?

**Une voix:** Attention, attention.

**M. Morris:** Êtes-vous venu avec un seul pistolet?

Une commission de commercialisation ne servirait à rien. La seule chose qu'elle pourrait faire ce serait de baisser pendant un certain temps les prix au consommateur mais je suppose que c'est là la raison pour laquelle les éleveurs ne voudraient pas en entendre parler.

[Text]

**Mr. Fleming:** So you are satisfied with an open market?

**Mr. Morris:** We are dedicated to a free and open market.

**Mr. Fleming:** Despite the fact that you admit in the brief it is going to be cyclical, that we are going to have supply periods and shortage periods.

**Mr. Morris:** We can get along with all those things if everything else turned out to be under the same pressure, but for some reason or other something, such as happened last week, comes along and messes it up.

**Mr. Gracey:** Mr. Chairman, Mr. Fleming is making an extremely important point. Our purpose in presenting this brief was to seek your understanding of what is going on in the beef industry. In beef there is not as many cyclical movements and not as wide a fluctuation in supply as there is in some other commodities. We are doing a pretty good job. But at times when the price is low beef producers do not come to you and complain about the low price. All we beg, at times when the cycle reaches its top, is understanding. However, we are working and are increasing our beef output, we have been doing this since 1969, and our main purpose in coming here is to beg your understanding on those points.

**Mr. Morris:** Mr. Gracey wanted to get in with a comment.

**The Chairman:** Our problem is that we have a time limit and if all three answer each question then I am afraid all the questioners will not be able to put their questions.

**Mr. Atkey:** Mr. Chairman, perhaps there will be an opportunity in one of the questions I have for this gentleman to respond.

At pages three to five you make the point that beef prices and the so-called beef index is not rising as rapidly as the average weekly wage index. So you say that really consumers are not that badly off because their takehome income is substantially more than the increase in the price of food and, in particular beef.

It seems to me that you ignore the effect of the progressive tax system on weekly wages. Indeed, I think perhaps the government ignored it until a week ago yesterday. Have you done any analysis on takehome pay, which I think is really what the consumer is concerned about, and compared that to food prices and, in particular, beef prices?

**Mr. Morris:** We have done a lot of work on that and, once again, I will ask Mr. Gracey to deal with this question—because he has a startling piece of material here that will answer your question.

**Mr. Gracey:** We do appreciate that problem. I think you would agree with us that the question of how much taxes the average wage earner pays is not the problem of the Canadian Cattlemen's Association. We have charted out these facts. I am sorry we do not have an overhead projector because we do have a graph here—I would be glad to pass it around—which shows the rising average weekly wages; the rising prices in beef, and so on. But that line you see moving in a material fashion represents income taxes to people. We acknowledge the point you make but I do not believe the Canadian Cattlemen's Association is the proper vehicle to solve that problem.

[Interpretation]

**M. Fleming:** Vous vous contentez donc d'un marché libre?

**M. Morris:** Nous tenons à avoir un marché libre et ouvert.

**M. Fleming:** Pourtant, vous admettez dans le rapport qu'il faut s'attendre à des mouvements cycliques, à des périodes d'offres et à des périodes de pénuries.

**M. Morris:** Nous pouvons nous accommoder de ces mouvements si tout le reste subit le même mouvement, mais pour une raison ou pour une autre, un facteur intervient, c'est ce qui s'est produit la semaine dernière, qui démolit tout.

**M. Gracey:** Monsieur le président, M. Fleming touche là une question très importante. En présentant ce mémoire, nous voulions vous faire comprendre ce qui se passe dans l'industrie du bœuf. Le bœuf ne subit pas autant de mouvements cycliques que certains autres produits, les fluctuations de l'offre sont également moins importantes. Nous faisons du bon travail, mais lorsque les prix sont bas, les producteurs de bœuf ne viennent pas vous voir pour se plaindre des prix. Nous vous demandons simplement un peu de compréhension lorsque le cycle atteint son apogée. Néanmoins, nous travaillons et nous augmentons notre production de bœuf, nous le faisons depuis 1969 et notre objectif principal en venant ici est de vous supplier de comprendre ces points de vue.

**M. Morris:** M. Gracey veut ajouter quelque chose.

**Le président:** Nous sommes limités par le temps et si nos trois témoins répondent à chaque question j'ai bien peur que tous les députés qui veulent poser des questions ne puissent le faire.

**M. Atkey:** Monsieur le président, peut-être monsieur pourra-t-il répondre à l'une des questions que j'ai à poser.

De la page 3 à la page 5, vous dites que les prix du bœuf et le soi-disant indice du bœuf n'augmentent pas aussi rapidement que l'indice hebdomadaire des salaires. Vous prétendez donc qu'en fait, les consommateurs ne sont pas tellement à plaindre puisque leur revenu est beaucoup plus important que l'augmentation des prix de l'alimentation et en particulier des prix du bœuf.

Il me semble que vous ne tenez pas compte du système d'imposition progressif sur les salaires hebdomadaires. En fait, je pense que jusqu'à il y a une semaine le gouvernement semblait l'ignorer aussi. Avez-vous étudié le salaire net, je crois en effet que c'est ce qui préoccupe le consommateur, et l'avez-vous comparé aux prix alimentaires et, en particulier au prix du bœuf?

**M. Morris:** Nous avons fait beaucoup de recherches dans ce domaine et, ici encore, je demanderais à M. Gracey de répondre à cette question car il possède un document tout à fait étonnant à ce sujet, je pense qu'il pourra vous donner une excellente réponse.

**M. Gracey:** Nous comprenons ce problème. Vous reconnaîtrez néanmoins que la somme des impôts payés par le salarié moyen n'est pas du ressort de l'Association des éleveurs du Canada. Nous avons établi des graphiques d'après ces faits. Il est dommage que nous n'ayons pas un projecteur car nous avons ici un graphique; néanmoins, je vais vous le faire passer, il montre l'augmentation des salaires hebdomadaires, l'augmentation du prix du bœuf, etc. Cette ligne ascendante représente l'impôt sur le revenu des personnes. nous reconnaissons le problème que vous avez posé mais je ne pense pas que ce soit à l'Association des éleveurs du Canada de résoudre ce problème.



## [Texte]

**Mr. Atkey:** You have made the point, with respect, that the consumer is a lot better off than he thinks he is and I am suggesting to you that if you deduct all the income taxes and other things which most wage earners have to pay then you have painted a little too rosy a picture.

**Mr. Gracey:** Why would the Committee not broaden its references to talk about all such factors that contribute to the cost?

**Mr. Atkey:** Well, we are concerned about the price of food in relationship to the disposable income of the consumer. You have dealt with that, and I am dealing with it.

I now would like to deal with the question of tariff. Will the elimination of the tariff a week ago yesterday decrease the price of beef to the Canadian housewife and the supermarket?

• 1150

**Mr. Morris:** Not until there is a surplus of beef in the world, I would say. We would have to have a world surplus, and we would first have to start with an American surplus. I believe that that will happen some time after mid-summer. Then, I think, our boys are going to feel the pinch, as producers. But I believe the consumer will have a cheaper product if that is what they are after, and perhaps that is all I should say about it.

**Mr. Gracey:** Was the question: will it reduce the price to the consumer?

**Mr. Atkey:** The question was: will we be able to buy beef in the next six months at a price lower than we would have if the tariff had stayed on? And if not, why not?

**Mr. Morris:** I would say that in six months, you will be able to; and I would suggest that perhaps this is not a good thing, though.

**Mr. Gracey:** I think the question can be answered in two parts. Certainly, there is no question but that it will lower the import ceiling, and the beef may come in cheaper if the American price declines. But your question is, whether or not that reduction will be passed on to the consumer, and we are quite sceptical about that. It is a recorded fact that the retailers are not making exorbitant profits. Will there be a tendency for them to simply absorb the wider margin? It is too far removed from the consumer to be of direct benefit to him.

**Mr. Atkey:** There is too great an opportunity for both the packer and the retailer to keep for himself the increased margin that is available?

**Mr. Morris:** No, not that great, I would think. I would hate to put it that way. I know they will be slow, but I think eventually it will come back to . . .

**Mr. Atkey:** Your complaint is, of course, about damage to a Canadian industry which is a viable and thriving industry, and I think I understand that.

Mr. Hargrave mentioned the matter of attracting investment capital into the beef industry. I have some constituents who may be investing in the beef industry in the Bahamas, and there are, as I know, substantial numbers of Canadians investing in the beef industry in South America. Then we have, perhaps, some Canadians investing in the beef industry in the United States. What is the projected future for the beef industry in countries other than the United States, in terms of making an increased supply of beef in the world market and affecting the price of that product in this country?

## [Interprétation]

**M. Atkey:** Vous avez dit que le consommateur était beaucoup moins à plaindre qu'il ne le pensait mais je prétends que si l'on déduit tous les impôts sur le revenu et tous les frais de la plupart des salariés, l'image que vous nous donnez de la situation est un peu trop rose.

**M. Gracey:** Pourquoi la Commission n'élargirait-elle pas son point de vue pour aborder tous les facteurs qui entrent en ligne de compte dans le coût?

**M. Atkey:** Eh bien, nous nous préoccupons du prix de l'alimentation d'après le revenu dont le consommateur dispose. Vous en avez parlé, j'en parle à mon tour.

Je voudrais maintenant parler de la question des tarifs. L'élimination des tarifs qui est entrée en vigueur il y a une semaine, fera-t-elle baisser le prix que la ménagère canadienne et le détaillant paient pour le bœuf.

**M. Morris:** Pas avant qu'il y ait un surplus de bœuf dans le monde, dirais-je. Il faudrait un surplus mondial et il faudrait d'abord commencer par un surplus américain. Je crois que ceci se produira vers le milieu de l'été. Je pense que nos producteurs sentiront ensuite la morsure. Mais je crois que le consommateur obtiendra un produit à meilleur marché si c'est ce qu'il veut et peut-être est-ce tout ce que je dois dire.

**M. Gracey:** Est-ce que la question était: est-ce que cela réduira le prix au niveau de la consommation?

**M. Atkey:** La question était: Pourrions-nous acheter du bœuf au cours des six prochains mois à un prix plus bas que si les barrières tarifaires avaient été maintenues? Et sinon, pourquoi?

**M. Morris:** Dans six mois, ce sera possible bien que ce ne soit pas une bonne chose.

**M. Gracey:** Je pense que la question peut souffrir deux réponses. Sûrement, il n'y a aucun doute sur le fait que cela baissera le plafond d'importation et le bœuf sera peut-être meilleur marché si les prix américains baissent. Mais vous demandez si oui ou non cette réduction se fera sentir au niveau de la consommation et nous en doutons beaucoup. C'est un fait reconnu que les détaillants ne retirent pas de bénéfices exorbitants. Y aura-t-il tendance de leur part à simplement absorber une marge supérieure? Cela est trop loin du consommateur pour qu'il en bénéficie directement.

**M. Atkey:** L'occasion est trop belle et pour l'abattoir et pour le détaillant de se réserver une marge supérieure?

**M. Morris:** Non, pas tant que cela, je pense. Je n'aimerais pas l'exprimer de cette façon. Je sais que cela se fera avec lenteur, mais éventuellement cela reviendra à . . .

**M. Atkey:** Vous vous plaignez naturellement du préjudice causé à l'industrie canadienne qui est viable et rentable et je le comprends.

M. Hargrave a mentionné que l'investissement pourrait être attiré dans le secteur des bovins. J'ai des électeurs qui seraient peut-être prêts à investir dans l'élevage bovin aux Bahamas et je sais qu'il y a un grand nombre de Canadiens qui investissent dans l'élevage bovin en Amérique du Sud. Peut-être y en a-t-il qui engagent des fonds dans l'élevage bovin aux États-Unis. Quel est l'avenir de l'élevage bovin ailleurs qu'aux États-Unis, quand à l'accroissement des approvisionnements de bœuf sur le marché mondial et ses répercussions sur les prix au Canada?

[Text]

**Mr. Morris:** I would suggest that weather would have a lot to do with it, and money conditions in these different countries. By the way, you forgot to mention Australia: there are a few Canadians going to Australia and this meat can now flow in from there. Of course, it is going to be the manufacturing type of beef, and it is sad because we have cellulose running out of our ears in Canada, we have protein and we have our feed grains that are going to be abundant. Yet these people are going to establish the industry out of Canada, and our tax situation now is going to allow them to import more easily.

**Mr. Atkey:** What would you recommend that the federal government should do to attract some of this investment capital into the Canadian cattle industry?

**Mr. Morris:** I do not know, really. If they would just leave it the way it was, for a little while, until we get the industry on its feet—I suppose that that would be the best thing. Perhaps Mr. Gracey will have a go at that.

**Mr. Gracey:** We have thought for some time, and there were several points in our brief on taxation relating to this, that one of the main ways would be recognition of a breeding herd as a capital asset. It is quite interesting to debate the merits of reciprocal free trade with the United States of America but we must appreciate that they have much more generous tax provisions, in many respects, than we have. So that, free trade without discussing these things first is a fool's dream. They have capital treatment of breeding herds, whereas we do not. This would be one thing That would encourage that investment.

I want to emphasize, though, that, for the present, the expansion of the beef-breeding herd is adequate. There has been 32 per cent expansion of the breeding cows in the last three years. That is five times, six times, as fast as the growth rate in the human herd. So we are going to have lots of beef.

**The Chairman:** Mr. Whicher.

**Mr. Whicher:** Mr. Chairman, the first thing I want to say is that, like the cattlemen, I am a bit worried about what happened in the budget the other night, as far as the tariffs are concerned. And I want to say this, and I am sure that the gentlemen at the head of the table will appreciate it, that of course there has been no decline in price, as far as cattle are concerned, in the week since the budget was delivered. I also want them to know that there are people on the government side of the fence who keep an eye on these things, too, and one of them is the Minister of Agriculture; and I want you to know, Mr. Chairman, that while this thing was in the budget the other night, it can be changed in 24 hours, just by a simple order in council.

• 1155

**Mr. Lawrence:** With no reference to Parliament.

**Mr. Horner (Crowfoot):** Arrange a meeting with the Minister of Finance.

**Mr. Whicher:** If by any chance things got out of hand—Mr. Morris said that he might be dead, something I might say I doubt very much because while he does not remember it, I have been on his farm and it is not a dying corporation, I can assure you. It is one you should be very proud of, Mr. Morris. But in any event, if there was any chance that you got slightly sick, there are people on this side of the table too who want to look after the cattlemen

[Interpretation]

**M. Morris:** J'estime que les conditions atmosphériques importent beaucoup ainsi que la situation monétaire de ces différents pays. Incidemment, vous avez négligé de mentionner l'Australie: il y a peu de Canadiens qui se rendent en Australie et le marché canadien est ouvert à la viande exportée de ce pays. Naturellement, ce sera le bœuf transporté et cela est bien triste, car la cellulose nous sort par les oreilles au Canada, nous avons la protéine, et nous avons nos céréales fourragères qui seront abondantes. Cependant, les gens vont créer une industrie à partir du Canada et nos impôts vont maintenant leur permettre d'importer plus facilement.

**M. Atkey:** Qu'est-ce que vous recommandez au gouvernement fédéral pour attirer une part de ce capital dans l'élevage bovin au Canada?

**M. Morris:** Je ne sais pas vraiment. Si la situation était simplement laissée telle quelle, pour un certain temps, jusqu'à ce que le secteur se rétablisse... je pense que ce serait la meilleure chose à faire. M. Gracey aurait peut-être un mot à ajouter.

**M. Gracey:** Nous avons pensé pendant quelques temps, et plusieurs points de notre mémoire sur l'impôt en parlent, qu'un des principaux moyens serait de considérer le troupeau reproducteur comme un capital. Il est très intéressant de débattre le mérite des échanges commerciaux avec les États-Unis, mais nous devons comprendre que les dispositions relatives à l'impôt y sont beaucoup plus généreuses dans bien des cas. Le libre échange, abstraction faite de ces questions est donc une illusion. Le capital s'applique aux troupeaux d'élevage mais pas ici. Ce serait un moyen d'encourager l'investissement.

Je tiens à souligner cependant que présentement l'accroissement du troupeau bovin d'élevage est suffisant. Il se chiffre à 32 p. 100 des vaches destinées à la reproduction depuis trois ans. Ceci représente un taux de reproduction cinq fois à six fois supérieur à celui des humains. Nous aurons donc un bœuf en quantité suffisante.

**Le président:** Monsieur Whicher.

**M. Whicher:** Monsieur le président, tout d'abord, comme les éleveurs, j'éprouve quelque appréhension au sujet de ce qui s'est passé concernant le budget l'autre soir, à propos des barrières tarifaires. Par ailleurs, et je suis sûr que ces messieurs le comprendront, le prix des bovins n'a pas baissé durant la semaine qui a suivi l'annonce du budget. J'aimerais également les informer qu'il y a des gens du côté du gouvernement qui se tiennent en état d'alerte à ce sujet et, l'un d'entre eux est le ministre de l'Agriculture; je vous signale, monsieur le président, que bien que ceci ait été inséré dans le budget l'autre soir, il y a moyen de le changer en 24 heures sur un simple décret.

**M. Lawrence:** Sans demander l'avis du Parlement.

**M. Horner (Crowfoot):** Organiser une rencontre avec le ministre des Finances.

**M. Whicher:** Si les choses vont mal—M. Morris dit que ce pourrait en être fait de lui, ce dont je doute beaucoup car, bien qu'il ne s'en souvienne pas, j'ai visité sa ferme et c'est loin d'être une entreprise défaillante, je vous l'assure. Vous avez toute raison d'en être fier, monsieur Morris, mais en tout état de cause si vous risquez tant soit peu d'en être affaibli, sachez qu'il y a des gens de ce côté de la table qui, en revanche, désirent s'intéresser aux éleveurs de



[Texte]

of Canada. I come from an area in Bruce County that we like to say is one of the cattle capitals of Canada, and I am very interested in that.

**Mr. Danforth:** Do you feel better now?

**Mr. Whicher:** There will be a lot of people who feel better now.

You stressed the fact that you needed capital, Mr. Morris. The Ontario government a couple of years ago gave the cattlemen of Ontario a chance to put capital in, and they had a big fight among themselves. They offered to finance a calf-cow proposition. The Ontario cattlemen turned it down.

Why did they turn down this influx of capital that you just five minutes ago said was so necessary? Remember this, Mr. Gracey said there would be lots of cattle as of now. But this offer was made two years ago when there were not lots of cattle.

**Mr. Gracey:** One year ago.

**Mr. Whicher:** All right, one year ago. You turned it down. Why did you do that? Were you not getting a bit greedy, Mr. Gracey?

**Mr. Morris:** Just a minute now, I want to get in on that. You made two errors there.

You suggested that the cattlemen turned it down; they did not. The second one was that we turned it down.

**Mr. Whicher:** Who did turn it down?

**Mr. Morris:** Let us say that the Ontario people turned it down. We have Mr. Grace here, and I would like him to answer this one. We were the people who proposed it, not turned it down. You got that backwards for some reason or another.

**Mr. Whicher:** You opposed it.

**Mr. Morris:** We did not opposed it. We propose it, but not just in the way the government did it. So this got around. Now you take that one, Mr. Grace.

**Mr. Hugh Grace (Producer, member of the Canadian Cattlemen's Association):** I happened to be President of the Ontario Beef Improvement Association when this thing took place. We had asked Mr. Stewart for such assistance as did eventually come.

We had proposed a seven-year loan, with the first two years at interest only, without any payment of principal. The last five years were to be interest and principal. Mr. Stewart came back with the proposal that we have the final two years interest-free.

**Mr. Gracey:** It was 20 per cent.

**Mr. Grace:** It was a 20 per cent forgivable loan at the last. We felt that it would bring the wrong type of people into the industry.

I happen to live just outside Ottawa, and we have many people you might call hobby farmers. They live in the country and work in the city, and they were the very ones who were all for this type of loan. We felt that if it caused too many cattle, there would be a break in prices.

A loan was eventually made on the basis we had originally asked, which was the first two years interest only, and the balance was payable over five years.

[Interprétation]

bovins. Je viens d'une région du comté de Bruce où nous aimons dire qu'elle est une des capitales bovines du Canada et ces propos m'ont beaucoup intéressé.

**M. Danforth:** Êtes-vous mieux maintenant?

**M. Whicher:** Il y a beaucoup de gens qui vont se sentir mieux à présent.

Vous avez souligné le fait que vous avez besoin de capital, monsieur Morris. Le gouvernement ontarien il y a deux ans a accordé aux éleveurs de bétail de l'Ontario la chance d'investir des capitaux et ils se sont chamaillés. Ils ont offert de financer une proposition veau-vache. Les éleveurs de l'Ontario l'ont refusée.

Pourquoi ont-ils refusé cette offre de capital alors qu'il y a vingt minutes vous avez déclaré que le capital était indispensable? Souvenez-vous que M. Gracey a dit qu'il y aurait beaucoup de détails maintenant; mais cette offre a été faite il y a deux ans alors qu'il n'y avait pas beaucoup de bétail.

**M. Gracey:** Il y a un an.

**M. Whicher:** Très bien, il y a un an. Vous l'avez rejetée. Pourquoi? Est-ce que vous n'étiez pas un peu cupide, monsieur Gracey?

**M. Morris:** Un instant, je veux avoir un mot à dire. Vous avez commis deux erreurs.

Vous dites que les éleveurs l'ont refusée; ils ne l'ont pas refusée. Deuxièmement, vous dites que nous l'avons rejetée.

**M. Whicher:** Qui l'a refusée?

**M. Morris:** Disons que ce sont les Ontariens. M. Grace est présent et j'aimerais qu'il réponde à ceci. Nous sommes de ceux qui l'ont proposée et non rejetée. Pour une raison ou une autre, vous en avez déformé le sens.

**M. Whicher:** Vous vous êtes opposés.

**M. Morris:** Nous ne nous y sommes pas opposés. Nous l'avons proposée, mais pas exactement comme le gouvernement l'a fait. Ceci a fait boule de neige. Monsieur Grace, répondez maintenant.

**M. Hugh Grace (producteur, membre de l'Association canadienne des éleveurs de bovins):** J'étais à l'époque président de l'Association ontarienne pour l'amélioration des bovins. Nous avions demandé à M. Stewart qu'une aide nous soit éventuellement accordée.

Nous avions proposé un prêt sur 7 ans, avec intérêt à payer pendant les deux premières années seulement sans rien sur le principal. Nous devions durant les cinq dernières années payer intérêt et principal. M. Stewart nous a fait une contre-proposition sans intérêt pour les deux dernières années.

**M. Gracey:** Vingt pour cent.

**M. Grace:** Vingt pour cent de radiation sur l'emprunt en dernier lieu. Nous avons pensé que cela attirait des indésirables dans ce secteur.

J'habite à proximité d'Ottawa et nous avons un assez grand nombre de cultivateurs amateurs. Ils habitent la campagne et travaillent en ville et ce sont eux surtout qui étaient en faveur de ce genre de prêt. Nous avons estimé que trop de bétail couperait les prix.

Un emprunt a été fait en fin de compte sur la base initiale de notre proposition, soit intérêt pour les deux premières années seulement et le solde payable en 5 ans.

[Text]

**Mr. Whicher:** Mr. Morris, somewhere along the line there is the price that even you would not want cattle to go over the top of. We can price ourselves out of the market.

Would you say that within reason the price had about reached that stage now? Would you want cattle to be over 45 cents in Toronto?

**Mr. Morris:** I would suggest we take a good look at this chart here. Forty-five cent cattle are not the ridiculous thing we were thinking are here now. Would you look at that wage chart? When I look around the room here and see the financial condition of these people—I am not the fat cat, sir, by any means at all.

**Mr. Fleming:** I will match my account against yours any day.

**Mr. Whicher:** He does not count his money, Jim. He weighs it.

• 1200

**Mr. Morris:** This is a serious question. Where is the ceiling? If it does get too high, any one of these four would agree with me, I am sure, that we would attract too many people into the cattle industry. We know that. Therefore the price in the next three years would be down and they would be the first ones to go out—the last ones in—and maybe some of the older people. It would be more serious and it would be more damaging.

**The Chairman:** Mr. Grier.

**Mr. Grier:** Mr. Chairman, I have some questions I would like to direct to Mr. Gracey.

On page 3 of the summary, a comment is made to the effect that in the main, price mark-ups at all levels in the merchandising process appear to be reasonable. On page 11 of the main brief, about half way down the page, your Association refers to what they call:

... the infrequent but troublesome tendency for retail prices to not move in parallel with changes in live cattle prices.

Then over on page 13 at the very top of the page you say:

Such a situation occurs too frequently, ... and you refer to the last occasion being in the early fall of last year. It seems to me, first of all, there is some inconsistency between the terms "infrequent" and "too frequently".

Before I come to my question, I want to remind Mr. Gracey that during the latter part of last summer and early in September, he apparently was pretty hot under the collar about this particular tendency and he has referred to it himself. I would just like to read into the record, very briefly, some references to speeches and letters he wrote. In the *Western Producer* of October 31 he is quoted as saying:

... in many retail chains the price of most beef cuts has risen. This indicates that such chains are substantially increasing their mark-up on beef. which I submit is to some extent contrary to the reference to reasonable mark-ups at all levels which is made on page 3 of the summary. In the same news story, Mr. Gracey is quoted—this is a speech he made in Toronto—as saying:

[Interpretation]

**M. Whicher:** Monsieur Morris, à un point donné se trouve le prix que nous ne voudrions pas voir dépasser pour le bétail. Nous pouvons nous couper le marché en élevant trop les prix.

N'admettriez-vous pas que logiquement le prix a atteint ce stade présentement? Voudriez-vous que le bétail dépasse 45 cents à Toronto?

**M. Morris:** Je conseille d'examiner soigneusement ce graphique. Quarante-cinq cents pour le bétail n'est pas le point ridicule que nous observons ici. Voyez le graphique des salaires. J'observe autour de cette pièce l'état financier des personnes qui s'y trouvent—ce n'est pas moi le veau gras, monsieur, loin de là.

**M. Fleming:** Je suis prêt à vous défier sou pour sou n'importe quand.

**M. Whicher:** Il ne compte pas son argent, il le pèse.

**M. Morris:** Cette question est grave. Quel est le plafond? S'il devient trop élevé, vous serez tous d'accord avec moi, je suis persuadé, que nous attirerions trop de gens dans le secteur de l'élevage. Nous le savons. Le prix diminuerait donc au cours des 3 prochaines années et les derniers arrivés seraient les premiers à abandonner, et peut-être quelques-uns parmi les plus vieux. Ce serait plus grave et plus nuisible.

**Le président:** Monsieur Grier.

**M. Grier:** Monsieur le président, j'aimerais poser quelques questions à M. Gracey.

A la page 3 du résumé, il est mentionné qu'en général les majorations faites à tous les niveaux de la commercialisation semblent raisonnables. A la page 11 du principal mémoire, vers le milieu de la page, l'Association parle de ce qu'elle appelle:

... la tendance plutôt rare mais assez ennuyeuse qu'ont les prix de détail à ne pas aller de pair avec les variations dans les prix du bétail sur pieds.

Ensuite au haut de la page 13, vous dites:

une telle situation se présente trop souvent ...

Et vous dites que cela s'est produit pour la dernière fois au début de l'automne dernier. Il me semble tout d'abord que les termes «plutôt rare» et «trop souvent» ne concordent pas tellement.

Avant de passer à ma question, je veux rappeler à M. Gracey qu'à la fin de l'été dernier et au début de septembre, il s'inquiétait apparemment beaucoup de cette tendance et qu'il en a parlé lui-même. J'aimerais consigner au compte rendu des extraits très brefs de ses discours et des lettres qu'il a écrites. Dans le *Western Producer* du 31 octobre; on le citait ainsi:

... dans plusieurs magasins de détail à succursales multiples, le prix de la plupart des morceaux de bœuf a monté. Ceci indique que les magasins à succursales augmentent considérablement le prix du bœuf.

A mon avis, c'est assez contradictoire avec les majorations raisonnables à tous les niveaux dont vous parlez à la page 3 du résumé. Dans le même article, on cite un extrait d'un discours que M. Gracey a fait à Toronto. Voici:



## [Texte]

In our experience, retailers are all too ready to pass any increased cost along to consumers as rapidly as possible, but when cattle prices are falling they are often reluctant to reduce retail prices as quickly.

In the *Globe and Mail* of September 16, Mr. Gracey is quoted as saying in reference to the retail supermarkets:

But we do object to the way they seem to be manipulating their mark-ups.

In the *Globe and Mail* of the same date, September 16, in a letter to the food chains executives, Mr. Gracey is quoted as saying:

We are forced to the conclusion that your pricing policy people are prepared to victimize both consumers and producers by seizing higher margins during a period of declining farm gate prices.

Now having put that into the record by way of introduction, Mr. Chairman, I want to ask Mr. Gracey, on the basis of that, what are the grounds for his optimism that this source of what he calls "recurring discontent" can be improved or resolved by means of an improved dialogue between producers and retailers. I want to ask him what form that dialogue would take, what mechanisms he has in mind and why it is that we as representing at least consumers should feel sanguine or optimistic about the possibilities of reduced beef prices in the near future. It seems to me that the letters and speeches referred to which Mr. Gracey made in the late summer and early fall were not made "shooting from the hip". They are obviously considered statements and they seem to me to be somewhat at odds with the rather more optimistic picture that is being presented to us this morning.

**Mr. Gracey:** I cannot remember all those quotations but I would like to assure you that none of them is contradictory. We mention that infrequently this problem arises, and in saying "all too frequent", I would like to suggest that once is too frequent any time that this type of thing occurs. We did have it out with the retailers; we feel this is the way to do it.

In respect of the last letter you quoted, I think it should also go into the record, since you have put the letter into the record, that this was a personal letter sent from me to the president of each of the retail chains. One of them felt that he would release it to the press. It was he and not I who released it to the press. Having been released to the press, I had no hesitation in its being circulated, but these were our comments directly to the presidents of all the retail chains that were offending as far as our data are concerned. Because it is our product we believe it is our mandate and our responsibility to speak to them directly about these things. After all these letters and speeches that you refer to we are confident of that.

• 1205

I have another overhead slide here that indicates that the share of the consumer dollar spent on beef which stayed with the retailer returned to normal levels. We have since made overtures to the various retailers saying that this should not happen again, that we would like to have better liaison with them. We do not have the contact with retailers that we have with meat packers. We have a wonderful relationship with the Meat Packers Council of Canada. Too often when we deal with retailers we have to

## [Interprétation]

Nous avons constaté que les détaillants se hâtent de faire payer aux consommateurs l'augmentation des frais aussi rapidement que possible, mais lorsque les prix du bétail diminuent, ils hésitent assez souvent à réduire aussi vite les prix de détail.

Dans le *Globe and Mail* du 16 septembre, M. Gracey aurait dit, paraît-il, au sujet des supermarchés;

Mais nous ne nous opposons pas à la façon dont ils semblent manipuler leurs majorations.

Dans le *Globe and Mail* de la même date, soit le 16 septembre, on rapporte que M. Gracey aurait écrit, dans une lettre adressée aux gérants des magasins d'alimentation à succursales, ce qui suit:

Nous sommes obligés d'en conclure que les responsables de la politique que vous pratiquez sur les prix sont disposés à nuire à la fois aux consommateurs et aux producteurs, en s'appropriant des marges bénéficiaires plus élevées dans les périodes où les prix à la ferme diminuent.

Je voulais d'abord consigner cela au compte rendu, monsieur le président, et maintenant je voudrais demander à M. Gracey sur quoi il fonde son optimisme quant à la possibilité d'améliorer ou de résoudre cette source de ce qu'il appelle «un mécontentement périodique» en améliorant le dialogue entre les producteurs et les détaillants. Je veux lui demander quelle forme prendrait ce dialogue, quel mécanisme il envisage et pourquoi nous, qui représentons au moins les consommateurs, devrions-nous nous sentir confiants ou optimistes quant aux possibilités de voir le prix du bœuf diminuer à l'avenir. Il me semble que les lettres et discours dont M. Gracey était l'auteur à la fin de l'été dernier et au début de l'automne n'ont pas été faits «à brûle pourpoint». Il s'agit évidemment de déclarations et il me semble que cela ne concorde pas tellement avec l'image optimiste que l'on nous présente ce matin.

**M. Gracey:** Je ne me souviens pas de toutes ces citations, mais j'aimerais vous assurer qu'aucune d'entre elles ne se contredit. Nous disons que le problème se présente assez rarement, mais quand nous disons «trop souvent», j'aimerais préciser que pour nous une seule fois est de trop. Nous en avons parlé avec les détaillants, et nous croyons que c'est ainsi qu'il faut procéder.

En ce qui concerne la dernière lettre que vous avez citée, puisque vous l'avez consignée au compte rendu, j'aimerais également souligner qu'il s'agissait d'une lettre personnelle que j'avais envoyée aux présidents de chacune des chaînes de magasins de détail. L'un d'entre eux à cru bon de la faire publier dans les journaux. C'est lui et non pas moi qui l'a fait publier. Puisque la lettre a été donnée aux journaux, je ne me suis pas opposé à ce qu'elle soit publiée, mais il s'agissait d'observations que nous adressions directement aux présidents des chaînes de magasins de détail qui ne se conformaient pas à nos règlements, d'après nos renseignements. Étant donné que c'est notre produit, nous croyons qu'il est de notre ressort et de notre

responsabilité d'en parler directement. Après toutes ces lettres et ces discours que vous avez mentionnés, nous sommes extrêmement conscients.

J'ai une autre diapositive d'ensemble montrant que la fraction des sommes dépensées par les consommateurs pour acheter de la viande de bœuf qui revient au détaillant a à nouveau atteint un niveau normal. Depuis lors, nous avons pris contact avec les divers détaillants et nous leur avons dit que la situation ne devrait plus se reproduire, et

## [Text]

deal with individual stores. We are trying to foster some kind of organization representing the food retailers to whom we can talk to about our problems. We believe this would be a far better method than regulation of solving such problems as you have described. We have told the retailers that we know as much about their processes as they do themselves and we intend to continue watching them.

**Mr. Grier:** Mr. Gracey, in response to Mr. Atkey's question if the tariff eliminations would result in lower prices of beef to the consumer, you said you were sceptical that this price reduction would be passed on. I suggest to you that that, as well, indicates that there is something less than grounds for optimism on the part of the consumer. You just finished saying that about five minutes ago.

**Mr. Gracey:** Yes, but the simple removal of the tariff reflects the bluntness of the instrument used and not the sin of the retailer. I also said that we are persuaded that in the main, at least in eastern Canada now, the mark-ups on beef are not excessive. In fact, they are not high at all. It may well be that removing the tariff would just ease the pain a little. Taking off the tariff is using a blunt instrument to try to reduce the cost to consumers. This will have a greater detrimental effect on the producer than a desirable effect on the consumer.

**Mr. Grier:** Mr. Gracey, I am not arguing with the effect on the producer. I really do not know enough about your economy and I am prepared to accept your word for that. But I am concerned at your comment that, however blunt the instrument, if the wholesale price of beef is reduced you are sceptical that the reduction would be passed along by the retailers to the consumer. I am pursuing it because it seems to be one sticky area where the consumer is not benefiting from attempts by government, whatever its political persuasion, to reduce the cost of food.

You have referred in your brief to informal mechanisms or improved dialogues but your own words seem to belie your optimism in that matter. Aside from informal discussions have you in mind some more structured mechanism for insisting on behalf of the producers that the cost to the consumer be reduced? It would seem to me to be in your own interest because you are going to be blamed for the high price of beef. If your costs are being increased and your profit reduced and it is not being passed along to the consumer, I should have thought you would welcome more stringent mechanism to ensure that price reductions are passed along.

**Mr. Gracey:** No. We believe, sir, that understanding our industry and seeking rapport with the retailers will be far, far better over the long haul than regulations.

## [Interpretation]

que nous aimerions rester mieux en communication avec eux. Nous n'avons pas avec les détaillants les contacts que nous avons avec les abatteurs. Nos relations avec le Conseil national des abatteurs et des emballeurs sont merveilleuses. Mais très souvent, parce que nous nous adressons aux détaillants, nous devons traiter avec des magasins indépendants. Nous essayons de promouvoir la création d'une sorte d'organisation qui pourrait représenter les bouchers détaillants et à laquelle nous pourrions soumettre nos problèmes. Nous pensons que cette méthode est bien supérieure à la méthode de réglementation lorsqu'il s'agit d'enrayer les problèmes que vous avez mentionnés. Nous avons dit aux détaillants que nous connaissons autant leur méthode qu'eux-mêmes et nous avons l'intention de continuer à exercer cette surveillance.

**M. Grier:** Monsieur Gracey, lorsque M. Atkey vous a demandé si la suppression des barrières tarifaires entraînerait une diminution des prix de la viande de bœuf pour le consommateur, vous avez répondu que vous doutiez très fort que cette réduction des prix entre véritablement en vigueur. J'ajouterais que cela indique également que le consommateur n'a pas lieu d'être optimiste; très loin de là. Vous venez de le dire il y a environ cinq minutes.

**M. Gracey:** Oui, mais le fait de se limiter à la suppression des barrières tarifaires est l'image du manque de poli du dispositif et non pas celle d'un excès de la part des détaillants. J'ai également dit que nous étions persuadés du fait que la hausse du prix du bœuf, du moins dans l'est du Canada, n'était pas excessive. En fait, les prix ne sont pas du tout élevés. Il se peut que la suppression des barrières tarifaires ne fasse que mettre un peu de baume sur la blessure. Mais cette suppression des barrières tarifaires revient à utiliser un dispositif grossier pour tenter de diminuer le prix que paient les consommateurs. Les conséquences néfastes de cette mesure pour les producteurs seront plus importantes que les avantages qui en découleront pour les consommateurs.

**M. Grier:** Monsieur Gracey, je ne discute nullement des conséquences pour les producteurs. Je ne connais pas suffisamment votre secteur et je suis disposé à accepter votre parole. Mais lorsque vous dites que, même si le dispositif est grossier, si le prix de gros de la viande de bœuf diminue, vous restez sceptiques quant aux réductions qui seront consenties pour les consommateurs par les détaillants, cela me préoccupe. Je continue dans cette voie, car il semble s'agir là d'un domaine délicat dans lequel le consommateur ne profite pas des efforts du gouvernement, quels que soient ses dons de persuasion sur le plan politique, afin de diminuer le prix des aliments.

Vous avez parlé dans votre mémoire de dispositifs officiels ou d'une amélioration du dialogue, mais vos propres propos semblent trahir votre optimisme à ce sujet. Outre ces discussions officielles, envisagez-vous un dispositif plus structuré qui permettrait aux producteurs d'insister sur une diminution des prix de détail? Il me semble que cela est de votre intérêt puisque c'est vous qu'on va blâmer pour le prix élevé de la viande de bœuf. Si vos frais augmentent et votre marge bénéficiaire diminue et que le consommateur n'en ressent pas les effets, j'aurais pensé que vous accueilliez avec satisfaction des dispositifs plus contraignants permettant une application véritable de ces diminutions de prix.

**M. Gracey:** Non. Nous pensons qu'à long terme une bonne compréhension de notre secteur et de meilleures relations avec les détaillants produiront des résultats bien



[Texte]

**Mr. Grier:** What would be your reaction to a recommendation from this Committee that some kind of review agency should be established, even assuming for the moment it has no sanctions to regulate, investigate food prices on a continuing basis and make its findings available to the public? What would be your reaction to such a mechanism?

**Mr. Gracey:** I think our President should respond to that.

**Mr. Morris:** I do not know if I can respond properly but I personally do not have any money invested in a packing house or in a chain store. I do not believe they are quite as profitable as everyone is led to believe, nor as easily operated. In fact, my business may be more easily operated than theirs. We are not tearing down the industry at the packing house level or at the chain store level but we are criticizing the method they used at that particular point: when our price falls their price does not fall fast enough, and I stand on that and I am sure we are right on it.

• 1210

**Mr. Grier:** I just have one final comment. I must say I am loath to accept the suggestion that the reference to an infrequent happening on page 11 is the same as the reference to a too frequent series of situations recurring that you make at the top of page 13. You are leaving us with the impression that the situation of last summer was a one-shot effort. Are you saying that that is the case and there will not be any such situations in the future?

**Mr. Gracey:** No, it does not say that. If you will look at the graph, sir, on page 12. I would like to clear this up because you do not seem to understand it.

**Mr. Grier:** I think . . .

**Mr. Gracey:** Maybe I do not. However, what we tried to show you in the graph on page 12 was the essential parallel movement between all these retail store prices and the wholesale and retail price. Infrequently—shall we say once a year, during the September beef cycle when we have our heaviest marketing—our price falls away. It is infrequent, once a year, that our price falls away more quickly and more precipitously than does the retail price. We object to that because—and maybe there is an unfortunate choice of words here—I would like to try to convince you that we believe once a year is too frequent.

**Mr. Grier:** And you think that one occasion was sufficient grounds for you to publicly chastise the retail industry?

**Mr. Gracey:** This happened in 1969, it happened in 1970 and it happened in 1972.

**Mr. Grier:** So it happens more than infrequently; it happens about once a year.

[Interprétation]

supérieurs à ceux que pourrait produire une réglementation.

**M. Grier:** Quelle serait votre réaction si le Comité recommandait la mise sur pied d'un organisme d'étude, même sans aucun pouvoir réglementaire, qui ferait enquête de manière permanente en matière de prix alimentaires et dont les conclusions seraient mises à la disposition du public? Quelle serait votre réaction?

**M. Gracey:** Je pense que ce serait à notre président à résoudre à cette question.

**M. Morris:** Je ne sais pas si je puis répondre convenablement mais personnellement je n'ai aucun intérêt dans les abattoirs, les usines de transformation ou les chaînes de grands magasins. Je ne pense pas que ce secteur soit aussi rentable qu'on pourrait être tenté de le croire, et je ne pense pas non plus qu'il soit aussi aisément exploitable. En fait, il est plus facile d'exploiter un élevage que les autres maillons de la distribution. Nous ne voulons pas démolir l'industrie au niveau des abattoirs ou des magasins de détail, mais nous critiquons les méthodes qu'ils utilisent:

lorsque notre prix de vente diminue, leur prix de vente ne diminue pas suffisamment vite, et je continue à le soutenir. Je suis sûr que nous, nous sommes droits dans nos bottes.

**M. Grier:** J'ai une dernière remarque. Je trouve difficile d'accepter, comme vous le dites, à la page 11, qu'il s'agit d'un événement peu fréquent alors qu'à la page 13 vous parlez d'un ensemble trop fréquent de situations périodiques. Vous me donnez l'impression que la situation de l'été dernier ne résultait que d'un effort sporadique. Est-ce bien ce que vous pensez ou croyez-vous que de telles situations peuvent se produire à l'avenir?

**M. Gracey:** Non, ce n'est pas cela. J'aimerais, monsieur, que vous regardiez le graphique de la page 12. J'aimerais tirer la chose au clair, car vous ne semblez pas comprendre.

**M. Grier:** Je crois . . .

**M. Gracey:** Peut-être que je ne comprends pas. Toutefois, nous avons tenté de vous montrer dans le graphique de la page 12 le mouvement parallèle essentiel entre tous ces prix des magasins de détail et le prix de gros et de détail. Très peu souvent, disons une fois par année, pendant la vente de bœuf du mois de septembre, alors que notre mise en marché est plus importante, nos prix baissent. Ce n'est pas fréquent, une fois par année nos prix descendent plus rapidement et de façon plus spectaculaire que ne le fait le prix de détail. Nous nous opposons à cela, et c'est peut-être un choix de mots malheureux, mais j'aimerais vous convaincre qu'à notre avis une fois l'an c'est déjà trop souvent.

**M. Grier:** Croyez-vous qu'une seule occasion justifie cette correction publique que vous avez infligé aux détaillants?

**M. Gracey:** Cela s'est produit en 1969, en 1970 et de nouveau en 1972.

**M. Grier:** Ainsi, cela se produit plus souvent que vous ne le dites, environ une fois par année.

## [Text]

**Mr. Gracey:** It is just semantics. Once a year .t. . .

**Mr. Horner (Crowfoot):** It is relative.

**Mr. Gracey:** Too frequently, I would say.

**Mr. Morris:** Sir, if you owned the cattle and you were in my shoes would you not feel the barb or the pin? It is just a matter of whose ox is being gored.

**Mr. Grier:** Yes, Mr. Morris, if my ox was being gored I would want to make sure that the goring was being shared at all levels of the industry, not just at your level, and that is really the point I am getting at.

**Mr. Morris:** The frequency is when the dart comes into my hide.

**The Chairman:** Mr. Boisvert.

**M. Boisvert:** Monsieur le président, moi aussi je suis citadin et puis je n'ai pas toutes les connaissances que d'autres peuvent avoir sur la question des cheptels; aussi j'aimerais que vous puissiez me dire quel est le coût de revient actuel d'un bœuf moyen et quelle est la participation financière du gouvernement dans ce coût.

**Mr. Morris:** Did I understand your question to be what is the cost of raising this beef for the consumer?

**M. Boisvert:** Quel est le coût de revient moyen d'un bœuf moyen et la participation financière du gouvernement dans ce coût-là?

**Mr. Gracey:** We have two appendices to our brief which are good examples of the cost of beef production. First in Appendix 2 in cow-calf production, that is, the ranching side of beef production, and Appendix 3 gives in some detail the cost of typical feedlot operations. I think if you study these two appendices you will discover an illustration in recent years of the cost of both of these phases of beef production.

I sense the second part of your question is the more important part. That is, the degree of involvement of government in assisting beef production by supporting and contributing to the cost of beef production. We do not have that information with us. There are all sorts of statistics on this point. We would simply like to point out that the beef production industry in Canada is one of the least subsidized and assisted by either the federal or the provincial governments in any province of any agricultural commodity. The direct and indirect assistance to the beef production industry is quite minimal. There are publications that detail how much assistance goes to the various provinces and to the various segments of the industry. In a general way we could provide you with details on it. There is a complete study on it. We could provide you with this. However, in a general way I think we can safely say that the beef production industry has the least amount of subsidization of any important agricultural commodity.

• 1215

**M. Boisvert:** A présent, monsieur le président, toujours dans le même ordre d'idée, peu importe la valeur de la participation financière du gouvernement, lorsque vous vendez du bœuf aux États-Unis, est-ce que vous le vendez plus cher de façon que les Canadiens n'aient pas à subventionner le consommateur américain?

## [Interpretation]

**M. Gracey:** C'est une question de sémantique . . .

**M. Horner (Crowfoot):** C'est relatif.

**M. Gracey:** Je dirais trop fréquemment.

**M. Morris:** Si vous aviez du bétail, monsieur, et que vous étiez à ma place, ne vous sentiriez-vous pas saigné?

**M. Grier:** Si, monsieur Morris, mais j'aimerais que tous les autres secteurs soient saignés aussi. C'est là vraiment où je veux en arriver.

**M. Morris:** La fréquence, c'est chaque fois que je me fais saigner.

**Le président:** Monsieur Boisvert.

**Mr. Boisvert:** Mr. Chairman, I am also a citizen and I might not have all the knowledge the others have on the question of cattle. Subsequently, I would like to know what is the actual cost price of an average beef and what is the actual financial share of the government in this cost.

**M. Morris:** Si j'ai bien compris votre question, vous me demandez quel est le coût de l'élevage d'un bœuf pour le consommateur?

**Mr. Boisvert:** What is the average cost price of an average beef and what is the financial share of the government in this cost?

**M. Gracey:** Nous avons annexé à notre mémoire deux appendices qui vous donnent des exemples du coût de la production du bœuf. Tout d'abord, à l'appendice 2, pour la production de la vache et du veau, c'est-à-dire la production du bœuf à l'élevage, et l'appendice 3 qui vous donne le coût détaillé de l'exploitation typique de prés d'embouche. Si vous étudiez ces deux appendices, vous verrez quels sont les coûts des deux phases de la production du bœuf au cours des dernières années.

Je pense que la seconde partie de votre question est la plus importante. Il s'agit du degré de participation du gouvernement pour aider à la production du bœuf en aidant et en contribuant à cette production du bœuf. Nous n'avons pas ces renseignements ici. Il y a toutes sortes de statistiques sur le sujet. J'aimerais tout simplement souligner que l'industrie de la production du bœuf au Canada est celle qui reçoit le moins de subventions ou d'aide soit du gouvernement fédéral ou de gouvernements provinciaux, quelle que soit la province ou la denrée agricole. L'aide directe ou indirecte à l'industrie de la production est tout à fait minimale. Certaines publications expliquent quelle aide est accordée aux diverses provinces et aux divers secteurs de l'industrie. De façon générale, nous pourrions vous en donner les détails. Il y a une étude complète qui a été faite sur le sujet. Nous pourrions également vous la faire connaître. Toutefois, nous pouvons dire

de façon générale que l'industrie de la production du bœuf reçoit le montant le moins élevé de subventions de toutes les denrées agricoles importantes.

**Mr. Boisvert:** In the same vein, Mr. Chairman, whatever the financial sharing of the government, when you sell beef to the United States, do you sell it at a higher price so that the Canadians do not have to subsidize the American consumers?



[Texte]

**Mr. Gracey:** I can give you a good example. I tried to explain earlier that we imported 100 million pounds of Australian beef last year. I am sorry I cannot tell you the price it was last year without looking it up but right now the price of boneless beef arriving at our docks is \$0.72 a pound. We substitute our cow beef in an exchange for it to the United States. It is sold at the same price down there as it is here so that the Canadian people are in no way subsidizing our exports to the United States or to any other country.

**Le président:** Est-ce tout, monsieur Boisvert?

**M. Boisvert:** Oui.

**The Chairman:** Mr. Horner. Before you start, Mr. Horner, I have been advised that there is another meeting at 12.30 p.m. As I have several other names on my list I am going to try to limit everyone to the five-minute quota.

**Mr. Horner (Crowfoot):** I will be brief then, Mr. Chairman. Mr. Gracey, you have stated that on falling farm prices the mark-up of the commodity tends to increase. I have some statistics given to us by Dr. Ostry of Statistics Canada. She stated in a graph that farm prices declined from 1969 to 1971—and this is general food prices, not only meat—but at the same time from 1969 to 1971 consumer home prices increased sharply, increased at least seven indices on the chart while farm beef prices went down at least 2.5. What you said about meat may well be true of all commodities.

On that same graph that Dr. Ostry laid before the Committee, there was a decisive narrowing in the past 12 months of the indices between farm prices and consumer prices. In other words, farm prices had come up sharply. Now, I ask you this question. Would the 1.5 cent tariff reduction not tend to be gobbled up? It might tend, as Mr. Morris suggested, to say that farm prices may come down but if they come down would it be gobbled up by what you might call the marketing mechanism? The graphs that you have outlined on page 12 also indicate a similar thing with regard to meat.

I would like you and the Committee to look at wholesale price and carcass price. You will notice that in the last part of 1972 and the beginning of 1973, carcass price really went above the wholesale price. I would suggest, and you can correct me if I am wrong, that the wholesaler, the meat packing industry is perhaps living on the by-product. This, too, would indicate to me that the 1.5 cent tariff reduction will here again be gobbled up and there is evidence that this will happen. It will not be passed on to the consumer because the margin is not there now; it was really foolhardy to expect it to be passed on to the consumer.

There is another point I would like to make, Mr. Gracey. You implied that whether we like it or not we are on a continental market and we are in keen competition with the American farmer. You suggested that we are now at a disadvantage because of DES. Would you suggest that that disadvantage in the feeding industry would run close to 10 per cent? I know that many cattle feeders say it is higher but I would like to take a low average.

[Interprétation]

**M. Gracey:** Je veux vous donner un bon exemple. J'ai tenté d'expliquer plus tôt que nous importons 100 millions de livres de bœuf australien par année. Je m'excuse de ne pouvoir vous donner le prix de l'an dernier sans faire de recherche, mais nous payons actuellement pour un bœuf désossé qui arrive à nos quais, à 72c. la livre. Nous substituons notre bœuf dans l'échange que nous faisons avec les États-Unis. Il est vendu au même prix là-bas et par conséquent, les Canadiens n'ont pas à subventionner nos exportations aux États-Unis ou à aucun autre pays.

**The Chairman:** Is that all Mr. Boisvert?

**Mr. Boisvert:** Yes.

**Le président:** Monsieur Horner. Avant que vous preniez la parole, monsieur Horner, on m'a informé qu'il y avait une autre séance à midi trente. Comme j'ai plusieurs noms sur ma liste, j'aimerais limiter chacun à cinq minutes de parole.

**M. Horner (Crowfoot):** Je vais être bref, monsieur le président. Monsieur Gracey, vous avez dit qu'en faisant baisser les prix de ferme, la marge bénéficiaire de la denrée a tendance à monter. J'ai ici des statistiques que vous a données M<sup>me</sup> Ostry, statisticienne en chef. Elle nous a dit, à l'aide de graphiques, que les prix de ferme avaient diminué, de 1969 à 1971, il s'agit de prix d'alimentation en général et non pas seulement pour la viande, mais qu'en même temps de 1969 à 1971 les prix au consommateur ont augmenté sérieusement, d'au moins cet indice sur le graphique alors que les prix du bœuf de ferme diminuaient d'au moins 2.5. Ce que vous nous dites concernant la viande pourrait bien s'appliquer à toutes les autres denrées.

Sur le même graphique que M<sup>me</sup> Ostry a déposé au Comité, il y avait décidément une diminution de l'écart des indices, au cours des 12 derniers mois, entre les prix de ferme et les prix au consommateur. En d'autres mots, les prix de ferme ont augmenté fortement. Puis-je maintenant vous poser une question? Ne croyez-vous pas que cette réduction de tarifs de 1.5c. sera absorbée? Il se peut, comme M. Morris l'a dit, que les prix de ferme descendent, mais s'ils diminuent ils sont absorbés parce que le mécanisme de commercialisation? Les graphiques de la page 12 dont vous avez parlé revêtent une situation semblable concernant la viande.

J'aimerais que le Comité et vous-même étudiez les prix de gros et les prix des carcasses. Vous remarquerez que pour la dernière partie de 1972 et le début de 1973, les prix des carcasses ont dépassé les prix de gros. Je prétends, que vous pouvez rectifier, que les vendeurs de gros, l'industrie de la conserve de la viande vit peut-être du sous-produit. Situation existe également que la réduction des tarifs de 1.5 serait ici absorbée et nous avons des preuves que cela peut se produire. Cette réduction ne se fera pas sentir au niveau du consommateur parce que la marge n'existe pas et c'était vraiment ridicule de croire que le consommateur pourrait en bénéficier.

Il y a également un autre point que je voudrais soulever monsieur Gracey. Vous avez laissé entendre, que nous aimions cela ou non, que nous faisons partie du marché continental et que nous devons faire une concurrence serrée aux fermiers américains. Vous prétendez que nous sommes désavantagés à cause du DES. Croyez-vous que ce désavantage soit de l'ordre de 10 p. 100 environ? Je sais que bien des éleveurs de bestiaux disent qu'il est plus élevé mais j'aimerais qu'on me donne une base moyenne.

[Text]

**Mr. Gracey:** If we are just talking about steers to which diethylstilbestrol has been fed, the research is conclusive on the point that the disadvantage is at least 15 per cent.

**Mr. Horner (Crowfoot):** I am noted to be a conservative; I will take the 10 per cent.

**Mr. Gracey:** Yes.

**Mr. Horner (Crowfoot):** Would you say that the tax advantage through basic herd and so on that they might have there would give the rancher in the United States a break of say from 5-10 per cent? I am averaging it but I want you to confirm or deny it. On the whole tariff range, we notice the 1.5 cent tariff on live cattle but it increases with dressed meat, carcass meat coming into the Montreal trade. Would you suggest that the tariff would give the American rancher in comparison with the Canadian rancher a break of maybe from 3 to 4 per cent? Would that...

• 1220

**Mr. Gracey:** Easily 1.5 cents on 45 cents.

**Mr. Horner (Crowfoot):** So we have percentage points ranging all the way up to 20 per cent. Would not the climate also tend to give the American rancher a bit of a break vis-à-vis the winters, as it is sometimes inclined to be a little milder down there?

**Mr. Gracey:** Fertilizer costs.

**Mr. Horner (Crowfoot):** Fertilizer costs are lower. I think the consumer understands that Canadian beef could perhaps be delivered at a much cheaper cost because it is closer to the Canadian consumer. But to have our production increase we should have a tax break with our competitor, and not be on the minus side of the ledger as we appear to be.

**Mr. Morris:** You missed one of the strong points. You named two, but you barely touched the main one. That is that the American pays 30 per cent less for input than we do.

**Mr. Horner (Crowfoot):** I included that all in the climate. I was looking at the clock, Mr. Morris.

I would think, on the basis of that, you people would be willing to meet with the Minister of Finance and outline any proposed changes that you could possibly talk him into to cause a greater increase in beef production in Canada and a greater return on the dollar.

I noticed in your Appendix 2 you suggested that the cow-calf man is making 2.1 per cent on his money and that the cow-yearling-steer operation is actually losing 0.09 per cent.

**Mr. Morris:** There is no money rushing into the industry. That should prove your point.

**Mr. Horner (Crowfoot):** We shall have to get together with the now Minister of Finance, or the next one, and make some changes.

[Interpretation]

**M. Gracey:** Si nous ne parlons que des taureaux à qui on a donné du diethylstilbestrol, les recherches qui ont été faites sont concluantes, nous sommes désavantagés d'environ 15 p. 100.

**M. Horner (Crowfoot):** Je suis reconnu comme étant conservateur, je vais prendre 10 p. 100.

**M. Gracey:** Très bien.

**M. Horner (Crowfoot):** Diriez-vous que l'avantage fiscal pour un troupeau de base donnerait à l'éleveur aux États-Unis un avantage d'environ 5 à 10 p. 100? Qui donne un moyenne, mais j'aimerais bien que vous me répondiez par un oui ou par un non. Sur cette question de tarif, nous remarquons le tarif de 1.5c. pour le bétail vivant, mais il augmente pour la viande apprêtée, la viande des carcasses qui arrive sur le marché de Montréal. Voulez-vous dire que le tarif donne aux fermiers américains un avantage sur le fermier canadien d'environ 3 à 4 p. 100? Croyez-vous que...

**M. Gracey:** Facilement 1c. et demi sur 45c.

**M. Horner (Crowfoot):** Nous avons donc des pourcentages qui couvrent toute la gamme jusqu'à 20 p. 100. Le climat également ne tendrait-il pas à donner à l'éleveur américain une trêve en ce qui concerne l'hiver, étant donné que celui-ci y est parfois un petit peu plus doux?

**M. Gracey:** Le coût des engrais.

**M. Horner (Crowfoot):** Les engrais sont moins cher. Je pense que le consommateur se rend compte du fait que la viande de bœuf canadienne peut probablement être livrée à un prix inférieur étant donné la proximité du marché de la consommation. Mais si nous voulons accroître notre production, nous devons bénéficier d'un allègement fiscal par rapport à nos concurrents et ne plus figurer dans la colonne déficitaire du registre comme cela semble être le cas maintenant.

**M. Morris:** Vous avez oublié un des points principaux. Vous en avez cité deux, mais vous avez à peine évoqué le principal. Les Américains paient leurs produits de base 30 p. 100 moins que nous.

**M. Horner (Crowfoot):** Tout cela faisait partie du climat que j'ai évoqué. Je regardais l'horloge, monsieur Morris.

Étant donné tout cela, je pense que les gens que vous représentez seraient disposés à rencontrer le ministre des Finances et à exposer toutes les modifications possibles que vous pourriez lui suggérer afin d'accroître dans une proportion importante la production du bœuf au Canada, et d'accroître également la rentabilité du produit.

Je remarque à l'annexe 2 que, selon vous, l'éleveur de gros bovin a une marge bénéficiaire de 2.1 p. 100 alors que l'exploitation du veau occasionne des pertes de l'ordre de 0.09 p. 100.

**M. Morris:** Ce secteur industriel n'attire pas les capitaux. Ceci confirme cela.

**M. Horner (Crowfoot):** Nous devons rencontrer le nouveau ministre des Finances, ou son successeur, et faire procéder à certains changements.



[Texte]

**Mr. Whicher:** We shall look after it.

**Mrs. Morin:** I want to correct a statement made by Mr. Gordon a while ago. If I understood correctly, you said that housewives do not look at the price before selecting the beef.

**Mr. Gordon:** Not exactly.

**Mrs. Morin:** I am sorry, but I am a housewife and that is the first thing I look at, not the quality of the beef but the price. My two questions are these...

**Mr. Horner (Crowfoot):** She told us she buys Australian beef too.

**Mrs. Morin:** I refer to page 2 of your brief, where you mention that average weekly wages from 1961 to 1972 have risen from \$78.24 to \$154.19. Would you agree that the high cost of food is largely due to the high wages being paid all along the line from the producer to the retailer? That is my first question.

The second question is on page 10. I enjoyed the outline that you made, from the producer to the retailer, but I find there is a loss of 500 lbs.—more than half. The steer of 1000 lbs. becomes "439 pounds of saleable beef". You seem to stress that the poor little farmer gets only 40 cents a pound and the retailer gets \$1.59 a pound. I know there is a loss of 500 and some pounds but does anyone sell that? Where does it go?

**Mr. Gordon:** This table, madam, points out that you only have so many pounds of saleable meat, and that these pounds of saleable meat have decreased over the years because a housewife insists that there be no bone.

**Mrs. Morin:** But you seem to have stressed that the poor farmer gets only 40 cents, whereas the retailer gets \$1.53. That is...

**Mr. Gordon:** I am sorry if we did not get the message across, but this is not what really matters.

**Mrs. Morin:** I can understand.

**Mr. Gracey:** We were trying to stress the exact opposite. We were trying to stress that people who say the poor farmer gets only 40 cents and the consumer pays \$1.25 are misleading the public. We are pointing out in this brief that when the farmer gets 40 cents per pound for a live animal he actually gets 93 cents per pound of saleable product. We wanted to make that point clear.

**Mrs. Morin:** Yes. Now would you elaborate on the high cost of food? Do you think that cost of labour has a lot to do with it?

**Mr. Morris:** I suggest that we take a look at the number of people who deal with this product from the time it leaves my farm gate until it gets to you, the consumer. I roughly figured out that about 30 people play with this, or work with it, and they receive unemployment insurance, Canada Pension Plan and all the goodies that are going with it, but they all have to come out of the product, either at your end or at my end. Which one do you choose they come out of? I presume everyone here thinks they are going to come out at my end, and I do not think it is possible.

[Interprétation]

**M. Whicher:** Nous allons nous en occuper.

**Mme Morin:** J'aimerais corriger une déclaration que vient de faire M. Gordon. Si j'ai bien compris, vous avez dit que les ménagères ne prêtaient pas attention au prix avant d'avoir choisi la qualité de la viande de bœuf qu'elles allaient acheter.

**M. Gordon:** Pas exactement.

**Mme Morin:** Excusez-moi, mais je suis moi-même une ménagère et la première chose que je regarde c'est bien le prix, et pas la qualité. Mes deux questions sont donc les suivantes...

**M. Horner (Crowfoot):** Elle nous a aussi dit qu'elle achetait du bœuf australien.

**Mme Morin:** Je me réfère à la page 2 de votre mémoire, dans laquelle vous mentionnez que les salaires hebdomadaires moyens sont passés, entre 1961 et 1972, de \$78.24 à \$154.19. Reconnaissez-vous que le prix élevé des aliments est en grande partie causé par les salaires élevés payés dans toute la chaîne de la distribution depuis le producteur jusqu'au détaillant? Voilà ma première question.

La seconde question a trait à la page 10. J'ai beaucoup apprécié votre exposé qui décrit la chaîne depuis le producteur jusqu'au détaillant, mais je constate une perte de 500 livres; le jeune bœuf de 1,000 livres devient enfin de compte «439 livres de bœuf commercialisables». Vous semblez insister sur le fait que le pauvre petit agriculteur ne reçoit que 40c. la livre alors que le détaillant reçoit \$1.59. Je vois qu'il y a une perte de 500 et quelques livres, mais y a-t-il quelqu'un qui vende cette quantité? Où passe-t-elle?

**M. Gordon:** Le tableau montre, madame, que vous ne pouvez tirer que cette quantité de viande commercialisable et que cette même quantité a diminué avec les années car le ménagère insiste pour que la viande soit désossée.

**Mme Morin:** Mais vous semblez insister sur le fait que le pauvre agriculteur ne reçoit que 40c., alors que le détaillant reçoit \$1.53. C'est...

**M. Gordon:** Je suis désolé de ne pas avoir pu transmettre le message, mais ce n'est pas exactement cela qui importe.

**Mme Morin:** Je comprends.

**M. Gracey:** Nous tentons de faire ressortir exactement le contraire. Nous essayons de faire ressortir le fait que les gens qui disent que le pauvre agriculteur ne reçoit que 40c. alors que le consommateur paie \$1.25 trompent le public. Nous faisons remarquer dans notre mémoire que lorsque l'agriculteur reçoit 40c. la livre pour un animal sur pied il reçoit en fait 93c. la livre de produit commercialisable. C'est cela que nous voulions préciser.

**Mme Morin:** Oui. Voulez-vous maintenant amplifier quelque peu à propos du prix élevé des aliments? Pensez-vous que le coût de la main-d'œuvre soit un facteur important?

**M. Morris:** Selon moi, nous devrions voir le nombre de gens qui constituent la chaîne de distribution de ce produit à partir du moment où celui-ci sort de la ferme jusqu'au moment où il arrive dans le sac du consommateur. J'en étais arrivé au chiffre approximatif de 30 personnes qui font partie de cette chaîne, directement ou indirectement, qui bénéficient de l'assurance-chômage, du Régime de pensions du Canada et de tous les joujoux qui les accompagnent, mais tout cela doit se répercuter sur le produit, que ce soit à votre niveau ou à mon niveau. A quel niveau

préférez-vous? Je pense que tout le monde ici s'accordera à dire que les répercussions se font sentir à mon niveau, et je ne pense pas que ce soit possible.

[Text]

**Some hon. Members:** No, no.

**Mr. Morris:** It has to come from some place though, ladies and gentlemen, and it is a big item. If someone would just put the thing together I think you would find out that this has a real bearing.

**Mrs. Morin:** Cost of labour.

**Mr. Morris:** I do not know if you would call it the cost of labour. Is it? Well, I suppose it is, but I do not like to sit here and be what I call "pro-mouthing agriculture"; I am not. This is a problem and I do not think we can tack that particular problem on to the farmer.

**The Chairman:** Mr. Danforth, you will be our last questioner.

**Mr. Danforth:** Thank you, Mr. Chairman. I too appreciate very much the fact of the extent of the details gone into in this brief. The very fact that they have taken their commodity and followed it through from the primary producer to the retail gives us a picture of actually what has happened as has no other brief we have ever had. I would hope that others who are presenting briefs would give us this detail.

To get to my questioning, I appreciate very much, being close to the production end of it, the costs involved. One of the things that this Committee is very concerned about, even with our terms of reference, is the trend in the food prices. May I ask either Mr. Morris or Mr. Gracey what they feel we can expect in the trend in beef prices under the present circumstances? Do you feel that the input costs are going to continue to rise because of built-in increases in labour, in processing, in refining, and if so, will it reflect a trend in upward prices to the consumer of beef? Is this the feeling of the industry itself?

**Mr. Gracey:** As a long-term trend, prices are going to continue to rise. I think we all recognize, although none of us can pinpoint the point in time, that it will occur that the beef cycle is approaching its zenith. We now have enough calves that will be on the ground this spring in western Canada to guarantee 100 pounds per capita consumption to every man, woman and child in this country in 1975. That is what the count tells us. So there is going to be an adequate supply of beef.

The question that is more difficult to answer is at what price. With concern about food costs, I would just like to make this statement. With concern about beef costs, we are at a bit of a loss to understand why consumers continue to buy more this year than they did last year, with prices at their highest level. No one disputes this—the 90 pounds in 1972 versus 86 in 1971. So obviously the people who are buying it are not all that concerned about the level of it. There seems to be a great deal of money going around. Just for your information, we were startled to find out that more money was spent last year in unemployment payments to the 7 per cent of unemployed people in Canada than was spent last year in total payment to the approximately 200,000 farmers who produced the nation's beef—in total payment. Those are startling figures but they are factual.

[Interpretation]

**Des voix:** Non, non.

**M. Morris:** Tout doit venir de quelque part pourtant, mesdames et messieurs, et c'est un élément important. Si l'on parvenait à rassembler tous les facteurs, je pense que vous découvririez qu'il y a véritablement une portée importante.

**Mme Morin:** Le coût de la main-d'œuvre.

**M. Morris:** Je ne sais pas si on peut appeler cela le coût de la main-d'œuvre. N'est-ce pas? Oui, je suppose que c'est cela, mais je n'aime pas venir ici me faire l'apôtre de l'agriculture; je ne suis pas un apôtre. Il s'agit d'un problème et je ne pense pas que nous puissions en rejeter la responsabilité sur l'agriculteur.

**Le président:** Monsieur Danforth, vous serez le dernier à poser des questions.

**M. Danforth:** Merci, monsieur le président. J'ai également beaucoup apprécié la portée des détails fournis par le mémoire. Le fait même d'avoir suivi cette marchandise bien précise depuis le niveau du producteur jusqu'à celui du détaillant nous donne une image fidèle de la situation qu'aucun autre mémoire ne nous a encore donnée. J'espère que tous les auteurs mémoires qui nous seront soumis suivront cette formule.

Pour passer aux questions que j'aurais à poser, j'ai très bien compris le facteur du produit, étant donné que je me trouve moi-même à la fin de la chaîne de production. Les membres du Comité se préoccupent très fort, quel que soit notre mandat, de la tendance des prix des aliments. J'aimerais demander à M. Morris ou à M. Gracey quelle est, à leur avis, l'orientation possible que l'on peut prévoir pour le prix de la viande de bœuf dans les circonstances actuelles. Pensez-vous que le prix des produits de base va continuer à augmenter étant donné les augmentations inhérentes de la main-d'œuvre, du coût de la transformation, des opérations de purification et ainsi de suite, qui pourraient entraîner une augmentation parallèle du prix de la viande de bœuf pour le consommateur? Qu'en pense les représentants de l'industrie?

**M. Gracey:** A long terme, les prix vont continuer à augmenter, je pense que nous reconnaissons tous, tout en ne sachant pas dire exactement quand, que le cycle du bœuf va arriver à son zénith. Nous avons pour le moment dans l'ouest du Canada suffisamment de veaux en route pour le printemps pour que nous puissions garantir pour 1975 une consommation de 100 livres par habitant au Canada. Voilà ce que les chiffres nous disent. L'offre sera donc suffisante pour la viande de bœuf.

Pour ce qui est des prix, la question est un peu plus difficile. En tenant compte du prix des aliments, j'aimerais faire un commentaire. Et en ce qui concerne particulièrement le prix du bœuf, nous ne parvenons pas très bien à comprendre pourquoi les consommateurs continuent à acheter cette année-ci plus de bœuf qu'ils n'en ont acheté l'an dernier, alors que les prix sont à leur plafond. Personne ne peut contester cette assertion—90 livres en 1972 contre 86 en 1971. Il est donc évident que les gens qui achètent ne se préoccupent pas du niveau des prix. Il semble y avoir pas mal d'argent en jeu. Pour votre information, nous nous sommes attachés à faire ressortir le fait que le total des paiements d'assurance-chômage versés l'an dernier au 7 p. 100 de chômeurs canadiens ont dépassé les paiements globaux versés aux 200,000 agriculteurs, le chiffre est approximatif, qui ont produit toute la viande de bœuf consommée au Canada. Ce sont des chiffres déroutants, mais pourtant exacts.



## [Texte]

**Mr. Danforth:** I think it is not generally realized that producers are perhaps as much concerned about the high prices as the consumers are. Do you feel that if, all other things being equal, there is a continued trend upward in the price of beef and beef products, the consumer then will tend to turn to alternative products, meats and meat products, and the synthetics that will appear on the market? Do you feel there is a danger in this?

**Mr. Gordon:** May I answer it, Mr. Danforth?

**Mr. Danforth:** Yes, please.

**Mr. Gordon:** This is a very deep concern of mine as a producer. The world-wide situation in the consumption of beef has not been mentioned here this morning and I will be very brief. With air traffic in calves, the demand is fantastic; we are shipping calves from B.C. to Greece, Quebec to Alberta and Alberta to France. This world-wide demand for red meat has come upon us just right now and we are going to be faced, just as you say, with demand for alternatives. But what are they? For pork it is not available, and for chicken and turkey the price of feed grains is away up. Their product is going to be way up. Fish has become contaminated throughout the world; it is high priced too. So what is left? Protein supplements. There is no soybean right now, but suppose it does become available. I think the industry will have to live with meat analogues, Mr. Danforth. I hope that if the industry gets to that position we will accept them and incorporate them in our product.

• 1230

**Mr. Danforth:** Have I time for one more question, Mr. Chairman?

**The Chairman:** Either you or Mr. Hurlburt.

**Mr. Danforth:** I will pass.

**Mr. Hurlburt:** Thank you. Mr. Chairman, I would like to direct my question to Mr. Gracey.

The number one thing I think we are overlooking—and I have been wanting to find this out since 1963—we broke the sheep man by the importation of lamb and mutton from Australia and New Zealand. We dropped the tariffs or had the tariffs so low that we broke all the sheep men in our country. Now we want to put them back into business.

Once we knocked them out of business. Now we want to get them back in, because then we could only buy from one country.

Number two, why do the governments that I have had to deal with in my own business since 1963—why do we have to fight them? I thought they were here to administer and help and direct Bill C-176. As far as the tariff is concerned, I think it should be a reciprocal agreement.

I think we are attacking it from the wrong angle because I think agriculture should be recognized as an industry. If we are going to lower the price of our food commodities and especially beef, I think we are going to do it through long-term financing with the farmer. There is no better collateral in the world than land because it will appreciate and not depreciate. Many of our DREE grants, I think, could have gone to the farmer.

## [Interprétation]

**M. Danforth:** Je pense que, de manière générale, on ne se rend pas compte du fait que les producteurs se préoccupent peut-être plus du niveau élevé des prix que les consommateurs. Pensez-vous que, toute chose étant égale, si la tendance à la hausse continue dans le domaine du bœuf et de produits du bœuf, le consommateur choisira en fin de compte des produits de remplacement, d'autre viande et produits à base de viande, ainsi que les produits synthétiques qui apparaîtront sur le marché? Pensez-vous qu'il y ait là un danger?

**M. Gordon:** Puis-je répondre, monsieur Danforth?

**M. Danforth:** Oui, s'il vous plaît.

**M. Gordon:** En tant que producteur, c'est là une question qui me préoccupe beaucoup. La situation mondiale dans le domaine de la consommation de la viande de bœuf n'a pas été mentionnée ici ce matin et je vais être très bref à ce sujet. Compte tenu de l'évolution du transport aérien pour les veaux, la demande est fantastique; nous expédions des veaux de Colombie-Britannique jusqu'en Grèce, du Québec en Alberta et d'Alberta en France. La demande mondiale en viande rouge vient seulement d'atteindre de telles proportions et nous allons, comme vous l'avez dit, avoir à répondre à une certaine demande en produits de remplacement. Mais desquels s'agit-il? En ce qui concerne le porc, nous n'avons pas ces renseignements, et en ce qui concerne le poulet et la dinde, le prix des grains de provenance est très élevé. Leur produit va donc augmenter aussi. Le poisson est contaminé partout dans le monde, alors le prix est également élevé. Que reste-t-il? Des suppléments protéiques. Il n'y a pas de fève de soja actuelle-

ment, mais supposons qu'il y en ait un jour. Je crois que l'industrie devra s'en tirer avec des substituts de la viande, monsieur Danforth. J'espère que si l'industrie en vient là, nous l'accepterons et nous allons l'incorporer dans notre produit.

**M. Danforth:** Est-ce que j'ai le temps de poser une autre question, monsieur le président?

**Le président:** C'est vous ou M. Hurlburt.

**M. Danforth:** Je vais donc céder la parole.

**M. Hurlburt:** Merci. Monsieur le président, j'aimerais poser une question à M. Gracey.

Il s'agit d'un sujet que je voulais aborder depuis 1963, et je crois que nous l'avons encore négligé. Nous avons éliminé des éleveurs de mouton, en important de l'agneau et du mouton de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande. Nous avons retiré les tarifs ou nous les avons diminués au point d'éliminer tous les éleveurs de mouton au pays. Maintenant, nous voulons qu'ils reprennent leurs activités.

Un jour, nous leur avons fait abandonner les affaires, et maintenant nous voulons qu'ils les reprennent parce qu'alors nous pourrions importer d'un seul pays.

Deuxièmement, pourquoi les gouvernements avec qui j'ai dû traiter depuis 1963 nous opposent-ils une résistance? Je croyais qu'ils étaient là pour administrer le bill C-176, pour nous aider et nous conseiller. En ce qui concerne le tarif, je crois qu'il devrait s'agir d'un accord réciproque.

Je pense que nous n'attaquons pas le problème du bon côté, car à mon avis l'agriculture devrait être reconnue comme une industrie. Si nous voulons réduire le prix de nos denrées alimentaires et plus particulièrement celui du bœuf, je crois qu'il nous faut le faire grâce à un financement prolongé du cultivateur. Il n'existe pas de meilleure

[Text]

We have instances in our area where people have taken feasibility studies and they built because the potential was there. Then they turn right around and given an American firm a fantastic grant to come in and go into competition with them.

These are areas I want to know about. Two weeks ago in the House we had a transportation bill that was talked down for the interprovincial free movement of livestock and all commodities. This was talked down by the Liberals and talked down by the NDP. Then last week 72½ cents was the price of dressed beef in the Maritime provinces. It was 70 cents in Montreal. The trucks that are delivering the beef are coming back loaded, and they are still charging the people in the Maritimes more money.

**An hon. Member:** Your representation is on the record.

**Mr. Roy (Laval):** What was the question?

**The Chairman:** I want to thank the Canadian Cattlemen's Association for appearing today.

[Interpretation]

garantie au monde que la terre, car elle prend de la valeur au lieu d'en perdre. Plusieurs de nos subventions du ministère de l'Expansion pourraient être accordées aux cultivateurs, à mon avis.

Plusieurs ont étudié les possibilités dans notre région, et on construit car le potentiel existait. Ces gens se sont ensuite tournés vers une compagnie américaine, lui accordant une subvention formidable pour qu'elle vienne entrer en concurrence avec eux.

Voilà des questions au sujet desquelles je veux des réponses. Il y a deux semaines, nous avions à la Chambre un projet de loi sur le transport, qui portait sur le déplacement libre du bétail et de toutes les denrées d'une province à l'autre, et les libéraux, de même que les néo-démocrates, l'ont rejeté complètement. Ensuite, la semaine dernière, le prix du bœuf à traiter était de 72½ cents dans les Maritimes. Il était de 70 cents à Montréal. Les camions qui livrent le bœuf reviennent charger, et l'on continue d'exiger encore plus d'argent de la population des Maritimes.

**Une voix:** Votre argument est consigné.

**M. Roy (Laval):** Quelle était la question?

**Le président:** Je voudrais remercier les représentants de la *Canadian Cattlemen's Association* d'être venus aujourd'hui.



## APPENDIX "G"

National Farmers Union  
Submission  
to the  
House of Commons Committee  
on the subject of  
Trends in Food Prices  
presented at  
Ottawa, Ontario  
February 27, 1973

## INTRODUCTION

1. We are pleased to accept this opportunity to appear before your committee on the important question of food prices.

2. Unquestionably, the Canadian people share a common interest in the subject under review. Regrettably there is a widely held view that the current study of your committee will fail to achieve the in depth analysis and understanding of the Canadian food industry and the remedial action that the situation would appear to warrant. We share in considerable degree this skepticism.

## STRUCTURE OF THE FOOD INDUSTRY

3. We base our skepticism on the belief that the current study being made by your committee has been chiefly motivated by the recent rapid acceleration in the food price index.

4. If this is indeed the case, then the study faces a problem of credibility in the eyes of the general public for it will have primarily investigated the *symptoms* rather than the underlying *causes* of the current problem namely the growing concentration of power within the food industry itself as one sector of the multinational corporation.

5. The growing concentration of market power within the food processing, wholesaling and retailing industries evident today has not happened as a sudden overnight phenomenon.

6. It has been building up slowly over a great many years. It has been talked about a great deal but has been allowed to flourish virtually unchallenged. The subject, we believe is large and complex and that a *hurried examination by this committee will do little to resolve the problems that face us as a nation.*

7. There has been in evidence a great double standard in the food industry. On the one hand the farmer produces food which he places for auction on a market which zealously protects the myth of free enterprise and the law of supply and demand as being the cardinal rules of business practice for the establishment of basic farm prices. Under this system, farmers find themselves in competition with one another for a share of the available market in the sale of like or similar products.

8. There are those who are inclined to look at farm prices of farm products as the source of current food price inflation, particularly for red meats.

## APPENDICE «G»

Union nationale des agriculteurs  
Mémoire  
présenté  
au Comité spécial  
de la Chambre des communes  
sur les  
tendances des prix de l'alimentation  
à Ottawa (Ontario)  
le 27 février 1973

## INTRODUCTION

1. Il nous est agréable d'avoir l'occasion de comparaître devant le comité et de pouvoir y présenter nos vues sur la question importante des prix de l'alimentation.

2. Il ne fait aucun doute que le sujet intéresse au plus haut point tous les Canadiens. Il faut regretter toutefois que dans bien des milieux on soit d'avis que l'étude du comité ne se traduira pas par une analyse en profondeur ni une compréhension véritable de l'industrie canadienne de l'alimentation et qu'on ne pourra apporter les mesures correctives que la situation semblerait devoir justifier. Nous partageons dans une grande mesure ce scepticisme.

## ORGANISATION DE L'INDUSTRIE DES PRODUITS ALIMENTAIRES

3. Nous sommes sceptiques parce que nous croyons que l'étude de votre comité est surtout motivée par la montée rapide qu'a enregistré ces derniers temps l'indice du prix de l'alimentation.

4. S'il en est vraiment ainsi, le public aura peine à vous croire, car votre étude se sera surtout axée sur les *symptômes* plutôt que sur les *causes* sous-jacentes du problème, c'est-à-dire la *concentration accrue du pouvoir au sein même de l'industrie des produits alimentaires, qui représente l'un des secteurs des sociétés multinationales.*

5. Cette concentration croissante du marché au sein des industries de traitement, de vente en gros et de détail des aliments si évidente à l'heure actuelle n'est pas un phénomène qui s'est produit du jour au lendemain.

6. Elle s'est formée lentement au cours de nombreuses années. On en a beaucoup parlé mais on l'a laissée s'épanouir sans jamais pratiquement s'y opposer. La question, à notre avis, est vaste et complexe et un *examen rapide du comité ne parviendra guère à résoudre les problèmes auxquels notre pays fait face.*

7. Chacun sait qu'il existe deux grand niveaux dans l'industrie des produits alimentaires. D'une part, l'agriculteur produit les aliments qu'il vend par adjudication sur un marché qui défend soigneusement le mythe de l'entreprise privée, et la loi de l'offre et de la demande, règles d'or des pratiques commerciales qui président à l'établissement du prix de base des produits agricoles. En vertu de ce système, les agriculteurs se font concurrence pour mettre sur le marché des produits similaires.

8. Certains sont portés à croire qu'il faut chercher dans le prix des produits agricoles la cause même de l'inflation actuelle des prix de l'alimentation, surtout en ce qui concerne les viandes rouges.

9. *It has long been our view that farmers by and large have in past been underpaid for farm production of all descriptions including meat. We regard present farm price levels for red meats as being somewhat more in balance with costs than has been the case for some considerable time.*

10. Your committee has unquestionably had presented to it the relationship of the declining portion of each dollar earned by consumers that is now required to be spent on food. A recent Department of Agriculture Farm Letter (No. 76, September, 1972) places this ratio at 19.3%. An Economic Council of Canada forecasts this figure will decrease to 13% of every dollar earned by 1980.

11. *Whether or not the consumer is getting good value for his food dollar given present sophisticated methods of processing, packaging, distribution, wholesaling and retailing is nonetheless a legitimate question and deserves close scrutiny.*

12. The prices paid to producers afford them no assurance or guarantee of receiving a return related to costs and allowing a margin on investment.

13. The buyers of farm products are in quite another position because farmers collectively do not yet possess sufficient bargaining power of large international oligopoly or monopoly buyers. With powers of administrative prices and the ability to manipulate supplies to their own best advantage; such corporations are flourishing and expanding.

14. *There can be no better example than the exploitation of growers producing vegetables for the food processing industry.*

15. The contracting by farmers of production at a fixed price prior to a growing season transfers to them the major risk of short crops or over supplies.

16. If the crop is short the processor is able to raise prices because his plant operates at less than capacity, enabling him to claim higher overhead costs. Quality may also be lower in a short crop year, further compounding farmers problems.

17. The farmer under contract does not benefit from a national or local short supply and a greater demand—but the processor does.

18. Contract prices are in our view invariably set so low as to virtually guarantee processors a profit irrespective of conditions.

19. This type of business practice was reported in the Financial Post, September 30, 1972 in which a spokesman for McCain Foods Ltd., a major New Brunswick potato processor commenting on the 1972 short crop in potato stated:

“We contracted for our requirements back in March so we’re paying the same price as last year even though fresh potato prices are going up.”

9. *Nous sommes depuis longtemps d’avis qu’en gros, les produits agricoles de tous genres, y compris la viande, n’ont pas été suffisamment payés aux cultivateurs. Nous estimons que le niveau des prix agricoles des viandes rouges à l’heure actuelle est un peu plus équilibré par rapport aux coûts qu’il ne l’a été depuis longtemps.*

10. On a sûrement signalé à votre comité dans quel rapport a baissé la part de son salaire que le consommateur dépense pour se nourrir. Une lettre publiée récemment par le ministère de l’Agriculture (n° 76, septembre 1972) situe ce rapport à 19.3 p. 100. S’il faut en croire le Conseil économique du Canada, il baisserait à 13 p. 100 pour chaque dollar gagné en 1980.

11. *Quant à savoir si le consommateur en a pour son compte dans le dollar qu’il dépense pour acheter des aliments, compte tenu des méthodes complexes de traitement, d’emballage et de distribution, ainsi que des pratiques de commerce en gros et de détail, c’est là une question qu’on peut légitimement se poser et qui mérite une analyse minutieuse.*

12. Les prix payés aux producteurs ne leur offrent aucune assurance ni aucune garantie comme quoi ils touchent un revenu en rapport avec les coûts et leur laissant une marge sur leur investissement.

13. Les acheteurs de produits agricoles ne sont pas du tout dans la même situation, car les agriculteurs ne disposent pas encore collectivement de ce pouvoir de négociation qu’ont les acheteurs des grandes oligopolies ou des monopoles internationaux. Disposant du pouvoir de fixer les prix et de la possibilité de manœuvrer à leur avantage, ces sociétés sont prospères et en pleine expansion.

14. *On ne peut trouver de meilleur exemple que l’exploitation des producteurs de légumes qui travaillent pour l’industrie des conserves alimentaires.*

15. La vente à forfait de leur production par des cultivateurs avant la saison leur fait endosser le grand risque des mauvaises récoltes ou des récoltes excédentaires.

16. Si la récolte est mauvaise l’industriel peut hausser ses prix parce que son usine fonctionne au-dessous de sa capacité ce qui lui permet de déclarer des frais généraux plus élevés. La qualité peut aussi être inférieure dans le cas d’une année où la récolte est mauvaise, compliquant encore ainsi les problèmes du cultivateur.

17. Le cultivateur sous contrat ne bénéficie ni d’une offre locale ou nationale déficitaire ou d’une demande plus forte, mais par contre, l’industriel, lui, en profite.

18. Les prix forfaitaires sont, à notre avis, invariablement fixés si bas qu’ils assurent un bénéfice aux industriels dans pratiquement toutes les conditions.

19. Cette façon de procéder a été décrite dans le Financial Post, du 30 septembre 1972, par un porte-parole de McCain Food Limited, l’un des grands producteurs de pommes de terre du Nouveau-Brunswick, qui déclarait en commentant la mauvaise récolte de 1972:

«Nous avons passé des contrats en fonction de nos besoins dès mars de sorte que nous payons le même prix que l’an dernier même si le prix des pommes de terre fraîches monte.»



## 20. The same article continues:

"Investment analysts expect the food processors may even benefit from the shortage situation since they'll be in a position to take inventory profits."

## 21. The level of prices paid to growers who produce under contract also deserves comment.

22. Table 1, Appendix A indicates clearly the static price levels of vegetables grown under contract for processing. Average prices for *beans* were lower in 1972 than in the five year average 1960-64. *B.C. carrots* show no price increase in 12 years.

## 23. The greatest gain recorded in farm price was for peas packed in B.C., an increase of slightly over 1c per pound in 12 years.

24. Tables 2 and 3, Appendix A illustrate the growing volume of potatoes and vegetables processed in Canada as well as our growing imbalance in the fresh vegetable trade although we possess the productive capacity to grow more in this country.

## 25. We attribute this trade imbalance in part to the growing integration of the food industry and foreign ownership and domination of basic market outlets.

26. *The Report of the Royal Commission on Price Spreads of Food Products*, September, 1959, dealt extensively with marketing margins in the food industry and its profit levels.

## 27. The Commission referred particularly to the prepared breakfast foods industry and retail chain stores and stated:

"These have been selected because in each instance the rate of return or net worth has exceeded 10% throughout the period. Over the nine years the average rate was 29.2% for three breakfast food firms and 17.1% for five corporate retail chains. We do not single out these cases as the only situations in which there might be reason to be concerned about the effect of industry performance on the unorganized primary producer and the unorganized consumer. They illustrate the consequences of industrial structure and practices which are certainly not confined to the preparation of breakfast foods or large scale retailing." (Vol. 1, pps 42, 43)

28. *The Prairie Provinces Cost Study Commission Report (1968)* determined that while the operating profit as a percentage of net worth for incorporated chains across Canada for an average 5 year period 1960-64 was 16.0% the profit on net worth of incorporated chains in the cities of Winnipeg, Regina, Saskatoon, Calgary and Edmonton was 28.1% as compared with 13.8% in all U.S. food stores. (P. 197, Report of the Royal Commission on Consumer Problems and Inflation)

## 20. L'auteur continue dans le même article:

Les analystes qui s'occupent d'investissements prévoient que les conditionneurs d'aliments peuvent même bénéficier d'une situation de pénurie étant donné qu'ils seront dans une situation où ils pourront tirer profit de leurs inventaires.

## 21. Le niveau des prix payés aux producteurs sous contrat vaut aussi la peine d'être signalé.

22. Le tableau 1, à l'appendice A, indique clairement les niveaux statiques de prix des légumes cultivés sous contrat pour la transformation. La moyenne des prix des fèves, en 1972 était inférieure à celle des cinq années de 1960 à 1964. En Colombie-Britannique le prix des carottes est resté le même depuis douze ans.

## 23. L'augmentation la plus élevée enregistrée dans les prix agricoles a été pour les pois emballés en Colombie-Britannique: une augmentation d'un peu plus d'un cent par livre en 12 ans.

24. Les tableaux 2 et 3, à l'appendice A, illustrent le volume croissant des pommes de terre et des légumes traités au Canada, en même temps que notre déséquilibre croissant dans le commerce des légumes frais, bien que nous possédions une possibilité de production bien supérieure.

## 25. Nous attribuons ce déséquilibre commercial, en partie à l'intégration croissante de l'industrie alimentaire et à la main-mise étrangère ainsi qu'à la domination étrangère des débouchés fondamentaux du marché.

26. *Le rapport de la Commission royale d'enquête sur les écarts des prix des denrées alimentaires* publié en septembre 1959, traitait en détail des marges de vente dans l'industrie alimentaire et de ses taux de bénéfices.

## 27. La Commission attire particulièrement l'attention sur l'industrie des céréales apprêtées et des chaînes de magasins de détail et elle déclare:

«Nous allons nous arrêter à deux cas particuliers, ceux de l'industrie des céréales apprêtées et des chaînes de magasins de détail, qui ont été choisis parce que, dans chaque cas, le taux des bénéfices a dépassé 10 p. 100 par rapport à la valeur nette au cours de la période à l'étude. Pendant les neuf années, le taux moyen a été de 29.2 p. 100 dans le cas de trois fabricants de céréales apprêtées et de 17.1 p. 100 dans le cas de cinq magasins à succursales. Nous ne choisissons pas ces exemples comme s'ils étaient les seuls cas qui puissent donner lieu de s'inquiéter des effets que le fonctionnement de l'industrie fait subir au producteur primaire et au consommateur non organisés. Ils montrent les conséquences de l'organisation et de pratiques de l'industrie qui se retrouvent certainement dans d'autres secteurs que ceux de la préparation des céréales apprêtées ou de la vente au détail à une grande échelle.»

28. *The Prairie Provinces Cost Study Commission Report (1968)* a déterminé qu'alors que le profit d'exploitation en tant que pourcentage de valeur nette des magasins à chaîne à travers le Canada durant une période moyenne de cinq ans, de 1960 à 1964, était de 16.0 p. 100, le profit de valeur nette des magasins à chaîne dans les villes de Winnipeg, Regina, Saskatoon, Calgary et Edmonton était de 28.1 p. 100, comparé avec 13.8 p. 100 dans tous les magasins d'alimentation américains. (page 197, rapport de la Commission royale d'enquête sur les écarts de prix des denrées alimentaires).

29. What is the national situation at the present time in respect to chain store profits?

30. What is the degree of *concentration of scale in retail sales* of the largest independent and chain stores?

31. The *Financial Post*, February 17, 1973 reports that in Canada the large independent (more than \$200 million sales annually) and corporate chains together represent only 18% of total food store numbers but their share of the total food dollar is a disproportionate 77%. In the United States the trend is still more pronounced with 15% of stores owned by large independents and corporate chains accounting for 94% of sales.

33. Are we prepared to allow similar concentration in food retailing in this country?

34. The Prairie Provinces Study investigated *the degree of excess capacity* in the retail grocery industry. In a study of six groups of stores, it was found that excess capacity ranged from 32.3% to 80.3%. Excess capacity was defined by this commission as existing when sales are not large enough to carry the firm to the point where its cost per unit of sales are at a minimum.

35. What is the cost to the Canadian consumer of excess capacity in retail food chains?

36. The Prairie Provinces Study committee indicated that *newspaper advertising* by chains increased from 2.94 pages per week in the period 1952-56 to 6.33 pages per week in the period 1962-66.

37. To what extent is advertising of all kinds contributing to consumer costs today?

38. The Prairie Provinces Study surveyed the non-chain retail trade in order to determine to *what degree kick-backs or quantity discounts and advertising allowances* prevail in the wholesale to non-chain retail trade. It discovered that the large volume sales outlets of over \$500,000 in annual sales benefitted substantially from these practices.

39. To what extent do these trade practices now prevail and stifle competition from smaller outlets?

40. Where are the *areas of greatest profitability* in the vertically integrated movement of food from the processor to wholesaler to retail food chains or is it possible to unscramble? With increased processing and packaging, margins have widened and it appears to us that *the profit often may be greater in the container than in the actual product*.

41. To what extent have and are mergers continuing to take place in the food manufacturing industry and with what effect to food prices and profits?

29. Quelle est la situation nationale à l'heure actuelle concernant les profits des magasins à chaîne?

30. Quel est le degré de *concentration à grande échelle des ventes au détail* des plus importants magasins à chaîne indépendants?

31. Le *Financial Post* du 17 février 1973, signale qu'au Canada les plus importants magasins à chaîne indépendants (plus de 200 millions de dollars de ventes annuelles) représentent seulement 18 p. 100 du nombre total des magasins d'alimentation mais dont les recettes s'élèvent à 77 p. 100 du montant global déboursé pour l'achat de produits alimentaires, ce qui est hors de toute proportion. Aux États-Unis, la tendance est encore plus prononcée avec 15 p. 100 des magasins qui sont la propriété de très grands magasins à chaîne indépendants dont les recettes représentent 94 p. 100 des ventes.

33. Sommes-nous prêts à laisser une concentration semblable se constituer dans la vente au détail des aliments au Canada?

34. L'étude des provinces des Prairies a examiné *le degré de capacité excédentaire* du commerce de détail. Dans une étude portant sur 6 groupes de magasins, on a constaté que la capacité, excédentaire variait de 32.3% à 80.3%. La Commission en a défini l'existence lorsque les ventes ne sont pas suffisamment importantes pour que la société voie son coût par unité de vente réduit au minimum.

35. Que coûte la capacité excédentaire au consommateur canadien dans les magasins à succursales d'alimentation au détail?

36. Le Comité d'étude des provinces des Prairies a signalé que *la publicité dans les journaux* par les magasins à succursales multiples est passée de 2.94 pages par semaine au cours de la période de 1952 à 1956 à 6.33 pages de 1962 à 1966.

37. Dans quelle mesure la publicité de toutes sortes s'ajoute-t-elle aujourd'hui aux coûts supportés par le consommateur?

38. L'étude des provinces des Prairies a examiné le commerce de détail individuel dans le but de déterminer *jusqu'à quel point les ristournes ou les rabais sur la quantité ainsi que les remises publicitaires* prévalent dans le commerce depuis le gros jusqu'au détail dans les magasins ordinaires. Elle a constaté que l'écoulement par grosses quantités dans des ventes annuelles dépassant 500,000 dollars tirait grand avantage de ces pratiques.

39. Dans quelle mesure ces pratiques commerciales prévalent-elles actuellement et étouffent la concurrence des commerces plus petits?

40. Où se situent les *secteurs les plus rentables* dans l'intégration verticale de l'industrie alimentaire depuis le conditionneur jusqu'au marchand de gros et aux chaînes d'alimentation au détail? Est-il possible d'y voir clair? Compte tenu d'une transformation plus poussée et d'un emballage à l'avenant, l'écart est encore plus sensible et il nous semble que *le contenant est souvent plus rentable que le contenu*.

41. Dans quelle mesure les fusions ont-elles eu lieu et continuent d'avoir lieu dans l'industrie alimentaire et quelle influence exercent-elles sur les prix et les bénéfices?



42. A recent *Financial Post* report (February 17, 1973) speculates on a possible stock battle shaping up between George Weston Ltd. (\$2,580 million sales in 1971 including the Loblaw group) in its bid to gain effective control of M. Loeb Limited (\$531 million sales in 1971). M. Loeb Limited holds the wholesale franchise for I.G.A. outlets and owns a number of allied food processing firms, transportation, wholesale and investment interests.

43. A successful bid by the Weston group for controlling shares of M. Loeb Limited will further add to the strength of this conglomerate giant. (See Appendix A).

44. We raise these various questions because we believe the trends in the food industry established by the 1958 Royal Commission on Price Spreads of Food Products badly need updating. Further we believe answers to these questions are relative in determining the direction of the entire food industry in this country. But the really big decisions, once answers are known, is what can or will government do about them?

45. An advertising executive speaking on the need for industry co-operation in supplying distribution recently is reported to have "reminded" food suppliers at the Canadian Grocery Distributors Institute meeting in Toronto: "So what's so bad about industry co-operation? After all, your competitors aren't your enemies but your consumers are". (*Financial Post*, February 17, 1973)

46. What an amazing indictment of the so-called competitive free enterprise system! There's a fine line between "co-operation" and "collusion" in our view.

47. We are concerned over the *tremendous arrogance and power* wielded in the dairy industry by such a giant international company as the *Kraft Corporation* and the implications to farmers and consumers alike when the major portion of all cheese produced or imported into this country is marketed by a single corporation.

48. Our organization has recognized the power of *Kraft* in the marketplace and is currently engaged in a *boycott* against the products of that organization. We believe if consumers, including the members of the committee, are genuinely concerned over corporate monopoly control in the food industry, they share a moral obligation to support action such as the *Kraft boycott* which can force the creation of a more diversified market and choice of product.

49. We are concerned over the *nutritional quality* of food that comes as a result of increased processing and artificial chemical additives. This is a concern your committee must share as well.

50. We regard, with concern, *requests of corporate food processors from exemptions of the regulations of the Corporations Act in the filing of financial statements*.

51. Among such corporations seeking exemptions for supposed "competitive reasons" have been:

- (a) *Carnation Foods Ltd.*, a subsidiary of *Carnation Company Ltd.* and *Simplot Industries Incorporated*, two U.S. owned corporations;
- (b) *Victory Soya Mills*, a subsidiary of *Proctor and Gamble Limited*, a large U.S. corporation;

42. Un récent article paru dans le *Financial Post* du 17 février 1973 entrevoit une lutte que livrerait bientôt la société *George Weston Ltd.* (dont le chiffre de ventes en 1971 a atteint 2,580 millions de dollars y compris le groupe Loblaw) pour acquérir une part majoritaire dans la société *M. Loeb Limited* (\$531 millions de ventes en 1971). La société *M. Loeb Limited* est la seule concessionnaire grossiste des magasins I.G.A. et participe dans des entreprises connexes de transformation des aliments, de transport, de ventes en gros et dans des sociétés d'investissement.

43. Si le groupe Weston, déjà géant, parvenait à acquérir une part majoritaire dans la société *M. Loeb Limited*, il n'en deviendrait que plus puissant. (Voir appendice A).

44. Nous soulevons ces questions parce que nous croyons que les tendances de l'industrie de l'alimentation établies par la Commission royale d'enquête sur les écarts de prix des denrées alimentaires, instituée en 1958, ont besoin d'une mise à jour. Nous croyons de plus que les réponses à ces questions serviront plus ou moins à orienter l'ensemble de l'industrie de l'alimentation au Canada. Cependant, une fois les réponses connues, il s'agira vraiment de savoir ce que peut faire ou fera le gouvernement à cet égard?

45. On a rapporté que le directeur d'une agence publicitaire parlant de la nécessité d'une collaboration de l'industrie dans la distribution a «rappelé» récemment aux fournisseurs de produits alimentaires, au cours de l'assemblée de l'Institut canadien des distributeurs d'aliments tenue à Toronto, la question suivante: «Qu'est-ce qui ne va pas au sujet de la collaboration de l'industrie? Après tout, vos concurrents ne sont pas vos ennemis, mais vos consommateurs le sont». (*Financial Post*, 17 février 1973)

46. Quelle étonnante accusation à porter contre le prétendu système de la libre entreprise! Selon nous, il existe une ligne de démarcation peu perceptible entre la «collaboration» et le «collusion».

47. Nous sommes inquiets de *l'arrogance et du pouvoir démesurés* exercés au sein de l'industrie laitière par cette compagnie géante internationale qu'est la *Kraft Corporation* et également des conséquences qu'en résultent pour les cultivateurs et les consommateurs lorsque le fromage produit ou importé au Canada est virtuellement mis en marché par une seule société.

48. Notre organisation n'ignore pas le pouvoir qu'exerce la société *Kraft* sur le marché et elle boycotte actuellement les produits de cette entreprise. Nous croyons que si le consommateur, y compris les membres de ce Comité, s'interrogeaient sérieusement au sujet du contrôle des sociétés de monopole sur l'industrie alimentaire, ils partageraient l'obligation morale d'appuyer des mesures telles que le boycottage de la société *Kraft*, ce qui conduirait à la création d'un marché et d'un choix de produits plus diversifiés.

49. Nous nous préoccupons de la *qualité nutritive* des aliments car on les transforme sans cesse en y ajoutant des produits chimiques artificiels. Les membres du Comité doivent aussi partager cette préoccupation.

50. *Les demandes soumises par les sociétés de transformation en vue de se soustraire aux règlements de la loi sur les corporations en ce qui concerne la présentation d'un bilan, ne laissent pas de nous inquiéter.*

51. Parmi les sociétés qui invoquent une telle dispense pour des raisons dites «de concurrence», on compte:

- a) La *Carnation Foods Ltd.*, une filiale de deux sociétés américaines: la *Carnation Company Ltd.* et la *Simplot Industries Incorporated*.
- b) La *Victory Soya Mills*, une filiale de la grande société américaine *Proctor and Gamble Limited*.



(c) St. Lawrence Starch Co. Ltd., a family owned Canadian Corporation.

52. *We object in principle to the issuance of exemptions from filing financial statements by these corporations since this conceals from public scrutiny the degree of profitability in the manufacture of specific food products.*

53. We believe this committee has a legitimate interest in concerning itself over such corporate tactics. Our organization has protested to the Department of Consumer and Corporate Affairs.

54. Carnation Foods Company Limited deserves particular mention. It is a potato processing firm. All its production is marketed by Carnation Company. Its 1971 financial statement indicates that it had received a Canadian Government Area Development Incentives Act grant of \$247,000 and had applied for an additional amount of \$158,000.

55. This grant was presumably to expand its processing facilities in Manitoba.

56. *It is of interest that after having received a federal grant this company suspended its potato processing operations in southern Alberta in 1972.*

57. To what extent are governments unwitting accomplices to the creation of regional disparities through support of corporations well able to finance themselves?

58. We believe Carnation Foods Ltd. future financial affairs should be of interest and concern to the general public. *As a matter of principle any corporation acquiring public funds must be made publically accountable.*

59. *We are in the era of the multi-national corporation.* According to Dr. Harold V. Perlmutter, Professor of Industry, University of Pennsylvania, the multi-national corporation will, by 1985, be the dominant institution, no longer multi-national but supranational, and doing business on the phenomenal scale of \$5,000 million to \$160,000 million annually.

60. By 1985, he predicts 300 of these colossi will have emerged as the principal world-wide organizers of human energies, natural resources and capital.

61. International buying and selling which once would have been "foreign trade" will increasingly be nothing more than intra-corporate transfers to the multi-nationals.

62. In the United States, the AFL-CIO labour organization is pressing for congressional adoption of the Burke-Hartke Bill, designed to place quotas on U.S. imports of manufactured goods as a protective device to U.S. labour. The Bill has been drafted in response to the actions of multi-national corporate investments in foreign countries in Asia, Africa and Latin America for the purposes of resource and labour exploitation. It spells greater protectionism if passed. It is not surprising that General Motors Corporation and Ford Motor Company are strong proponents of the multi-national corporation cause.

63. We cannot, in our present course, win. We stand as a nation to suffer from protectionism and from the exploitation and manipulations of the multi-national corporations as well. *The need for strong measures suggest themselves.*

c) La St. Lawrence Starch Co. Ltd., une société canadienne de type familial.

52. *Nous nous opposons en principe à ce qu'on exempte certaines sociétés de l'obligation de déposer un bilan puisque le grand public ne pourrait plus connaître le taux de rentabilité qui se rattache à la fabrication de produits alimentaires déterminés.*

53. Nous croyons que le Comité a le droit de se préoccuper de telles tactiques de la part des sociétés. Notre organisme a protesté auprès du ministère de la Consommation et des Corporations.

54. La Carnation Foods Company Limited mérite une mention particulière. C'est une société de transformation de la pomme de terre et toute sa production est mise en marché par la Société Carnation Company. Son bilan de 1971 montre qu'elle a reçu une subvention de \$247,000 en vertu de la loi canadienne stimulant le développement de certaines régions et qu'elle a demandé une subvention additionnelle de \$158,000.

55. On présume que cette subvention se destine à l'agrandissement de son usine de transformation au Manitoba.

56. *Il est intéressant de noter qu'après avoir reçu une subvention du gouvernement fédéral, cette société a mis fin, en 1972, à la transformation de la pomme de terre dans son usine du sud de l'Alberta.*

57. Jusqu'à quel point les gouvernements se font-ils les complices innocents de la création de disparités régionales en aidant des sociétés qui peuvent très bien s'autofinancer?

58. Nous croyons que la situation financière de la société Carnation Foods Ltd, devrait intéresser et préoccuper le grand public. *En principe, toute société qui reçoit des fonds publics doit en répondre publiquement.*

59. *Nous touchons au domaine des sociétés multinationales.* Selon M. Harold V. Perlmutter, professeur de sciences industrielles à l'université de Pennsylvanie, la société multinationale deviendra en 1985 l'organisation prédominante qui ne sera plus multinationale, mais supranationale et dont le chiffre d'affaires phénoménal variera entre 5 et 160 milliards de dollars.

60. Il prédit, qu'en 1985 300 de ces colosses canaliseront, à l'échelle mondiale, les énergies humaines, les ressources naturelles et les capitaux.

61. Le commerce international, autrefois appelé «commerce extérieur» ne sera plus rien qu'une série de transactions entre sociétés multinationales.

62. Aux États-Unis, l'AFL-CIO demande instamment au Congrès d'adopter le Bill Burke-Hartke visant à continger les importations américaines de produits manufacturés pour protéger le travailleur américain. Le bill a pour objectif de contrecarrer l'activité de sociétés multinationales qui investissent dans les pays d'Asie, d'Afrique et d'Amérique latine pour en exploiter les ressources et les travailleurs. Si ce projet de loi est adopté, il faut s'attendre à un protectionnisme plus marqué. Il ne faut pas s'étonner que la General Motors et la Ford Motor Company appuient fermement la cause des sociétés multinationales.

63. Nous ne pouvons vaincre dans les circonstances actuelles. La protectionnisme tout comme l'exploitation et les manigances des sociétés multinationales, nuirait au Canada. *Des mesures énergiques s'imposent d'elles-mêmes.*



64. It may be considered that the concerns we have expressed in this submission are in some measure unrelated to the scope of your studies. However, in our view, the trends toward multi-national domination of industry of necessity includes the food industry.

65. The greed of these institutions in turning a profit at every conceivable level is unbounded.

66. What then can your committee recommend?

67. Unfortunately, some of its considerations appear already to have been pre-empted.

68. The Prime Minister is reported to have stated it would be "crazy" to impose price controls.

69. Agriculture Minister, Eugene Whelan has predicted that food prices will continue to increase but has rejected a system of price controls balanced by federal subsidies as being the answer, in spite of the fact that this principle already applies to manufacturing milk and cream used in the production of butter, cheese, and skim milk powder and is implied in the domestic wheat payments which act as a consumer subsidy for bread.

70. Finance Minister Turner has removed a number of tariffs on food entering this country on a non reciprocal basis, thereby exposing our producers to a form of one-sided competition with the products of foreign countries. This may be a popular move with consumers, however it holds sinister implications for farmers and *we express our great displeasure over this precipitant action.*

71. The prime benefactors of this unilateral removal of tariffs might indeed be the importing food companies, for there is no guarantee that the lower cost of imports will, in fact, be passed on to consumers.

72. *As a nation, we are at the threshold of having to make a serious choice of tightening controls on our economic destiny or increasingly permit that responsibility to be hopelessly and irretrievably defaulted to the large multi-national corporations. If the present trends run full course, democracy and responsible government will have no real purpose.*

73. The production of food needs to be considered as a national resource industry. Our planning in overall food production, pricing and marketing policy must reverse the growing stranglehold the giant food conglomerates and integrators are increasingly gaining in this country. *Government must demonstrate greater concern and encouragement toward maintaining the control of food production in the hands of independent farmers and create the economic climate to assure that this in fact happens.*

74. The National Farmers Union has set on a course of endeavouring to organize farmers to a majority position for the purposes of collective bargaining on the terms and conditions under which food will be produced and sold in this country. *We invite your support for the passage of permissive legislation which will recognize the NFU as a certified collective bargaining agent for farmers once that majority position has been attained.*

64. On peut penser que les préoccupations que nous avons exprimées dans ce mémoire sont en quelque sorte étrangères au cadre de notre enquête. Pourtant, selon nous, les tendances vers la domination de l'industrie par les sociétés multinationales englobent nécessairement l'industrie alimentaire.

65. La cupidité de ces institutions qui les pousse à réaliser des bénéfices à tous les échelons possibles, ne connaît pas de bornes.

66. Quelles pourraient donc être les recommandations du comité?

67. Malheureusement, certains points qu'il examine semblent déjà dépassés.

68. Le premier ministre aurait déclaré qu'il serait «insensé» d'imposer un contrôle des prix.

69. Le ministre de l'Agriculture, M. Eugene Whelan, a prédit que les prix des aliments continueront à monter, mais il a refusé d'instituer un régime de contrôle des prix, équilibré par des subventions fédérales, pour régler le problème, même si ce principe s'applique déjà au lait et à la crème servant à la fabrication du beurre, du fromage et du lait écrémé en poudre comme il est implicite dans les paiements effectués pour le blé canadien qui ne sont autres qu'une subvention accordée au consommateur de pain.

70. Le ministre des Finances, M. Turner, a supprimé divers droits qui frappaient les produits alimentaires importés au Canada sur la base de non réciprocité, exposant ainsi nos producteurs à un genre de concurrence unilatérale avec les produits étrangers. Pour les consommateurs, cette mesure est peut-être populaire, mais elle est pleine de menaces pour les agriculteurs et *nous exprimons notre vive contrariété pour cette action irréfléchie.*

71. Sans doute, cette suppression unilatérale des droits favorisera en premier lieu les sociétés d'importation de produits alimentaires, car rien ne garantit que ce sont les consommateurs qui profiteront de la baisse du prix des articles importés.

72. *En tant que nation, nous sommes placés devant une dangereuse alternative: prendre en mains notre avenir économique ou y renoncer progressivement mais de façon irrémédiable et définitive au profit des grandes sociétés multinationales. Si la tendance actuelle se maintenait, un gouvernement démocratique et responsable deviendrait complètement inutile.*

72. Il est nécessaire de considérer la production alimentaire comme une industrie nationale de ressources. Notre programme touchant l'ensemble de cette production, ainsi que les marchés et les prix, doit mettre un terme à la mainmise progressive des conglomerats alimentaires géants et des commerces intégrés sur ce pays. *Le gouvernement doit se préoccuper et chercher davantage à garder la production alimentaire entre les mains des agriculteurs indépendants et à créer le climat économique favorable pour mener ce projet à bonne fin.*

74. L'Union nationale des cultivateurs essaie de regrouper les agriculteurs de façon qu'ils aient la prépondérance lors de négociations collectives sur les modalités qui devront régir la production et la vente des produits alimentaires au Canada. *Nous demandons votre appui pour l'adoption d'une législation habilitante à l'effet que l'UNC soit accréditée comme agent négociateur pour les cultivateurs lorsque cette prépondérance leur sera acquise.*

75. The need for an efficient and rational transportation system continues to be a pressing need in this country. *Transportation costs play a vital part in determining food costs. We urge your support for the nationalization of the CPR as a necessary first step in upgrading our transportation system.*

76. *We urge your support of our boycott against the products of the Kraft Corporation as a symbolic gesture of opposition to the growth of the multi-national corporation.*

77. *We urge your committee recommend a full scale and in-depth study of the food industry in this country as a means of creating a greater awareness, among the people of Canada, of the directions and implications to our future of multi-national monopoly control of our food industry and with a view toward framing recommendations that will repatriate our economic sovereignty.*

78. *We urge you recommend that food companies not be extended exemption in the filing of financial statements with the Department of Consumer and Corporate Affairs.*

79. *We urge you recommend that a public assessment be made on the effects of all public grants extended to food corporations with a view toward assessing the impact of such investments in improving the economic position of farmers, the effects on creating stable employment, the degree to which such grants have created regional disparities in other areas.*

80. *We urge you recommend that much closer scrutiny be given to the mergers of food companies with a view toward preventing greater concentration of power and monopoly control.*

81. The 1959 Royal Commission recommended "the establishment of a permanent Council on Prices, Productivity and Incomes which would keep the whole area of the food industries under review and which would present a yearly report to the Governor in Council."

82. It further recommended "that the Director of Investigation and Research, Combines Investigation Act, be put in a position to extend inquiries into the buying practices (including contractual arrangements between buyers and primary producers) and the selling practices of large business organizations in the food industries and to give the results the widest possible distribution and publicity".

83. Neither of these two recommendations have to our knowledge been acted upon.

84. In conclusion, if this committee and government in general is seriously concerned over the direction of food price trends and the growing domination of multi-national corporations, it will have to deal seriously with the causes rather than the symptoms of the problem. In this context, price controls with supplementary farm subsidies or ultimate public control of the food industry cannot be dismissed.

85. "We at Ford Motor Co. look at a world map without any boundaries" Executive Vice-President, Robert Stevenson is reported stating to an Associate Press reporter in July 1971.

75. Le pays a encore urgemment besoin d'un réseau de transport efficace et fonctionnel. *Les frais de transport jouent un rôle vital quant aux prix de revient des aliments. Nous vous demandons instamment d'appuyer la nationalisation du CP, comme première mesure nécessaire pour revaloriser notre réseau de transport.*

76. *Nous réclamons votre appui pour le boycottage que nous faisons des produits de la Société Kraft comme geste d'opposition symbolique au développement de la société multinationale.*

77. *Nous engageons le Comité à recommander une étude vaste et approfondie de l'industrie alimentaire au Canada dans le dessein de mieux informer le public des tendances et des conséquences que fait peser sur notre avenir, la mainmise du monopole multinational sur notre industrie alimentaire et de formuler des recommandations qui permettront de rapatrier notre souveraineté économique.*

78. *Nous vous incitons à recommander que les sociétés d'alimentation n'obtiennent pas d'exonération lorsqu'elles présentent des exposés financiers au ministère de la Consommation et des Corporations.*

79. *Nous vous incitons à recommander l'évaluation publique des effets de toute subvention du gouvernement accordée aux sociétés d'alimentation afin de déterminer dans quelle mesure ce genre d'investissement améliore la situation économique des cultivateurs, les effets sur la création d'emplois stables, dans quelle mesure ces subventions ont créé des disparités régionales dans d'autres domaines.*

80. *Nous vous incitons à recommander une étude beaucoup plus détaillée des fusionnements de sociétés d'alimentation dans le but d'empêcher une plus grande concentration de pouvoirs et de monopoles.*

81. La Commission royale d'enquête de 1959 recommande «l'établissement d'un Conseil permanent sur les prix, la productivité et les revenus, qui étudierait constamment la situation dans les industries alimentaires et présenterait chaque année un rapport au gouverneur en conseil.»

82. Puis elle ajoute «que le Directeur des enquêtes et des recherches, nommé en vertu de la loi des enquêtes sur les coalitions, soit autorisé à enquêter aussi sur les méthodes d'achat (y compris les dispositions contractuelles prises entre acheteurs et producteurs primaires) et les méthodes de vente des grandes entreprises commerciales dans les industries alimentaires et à assurer à ses conclusions la plus large diffusion possible.»

83. Autant que nous sachions, aucune mesure n'a été prise dans le cas de ces deux recommandations.

84. Pour conclure, si ce comité et le Gouvernement en général s'inquiètent sérieusement de la courbe ascendante du prix de l'alimentation et de la domination des sociétés multinationales, ils devront s'attarder aux causes plutôt qu'aux symptômes du problème. Dans ce contexte, le contrôle des prix jumelé de subventions agricoles supplémentaires ou le contrôle public complet de l'industrie de l'alimentation ne peuvent être écartés.

85. «Nous de la Ford Motor Co. le monde est sans frontières; c'est semble-t-il ce que Robert Stevenson, vice-président exécutif, a déclaré à un reporter en juillet 1971.



86. We, of the National Farmers Union, say that this final choice should not be allowed to be made for us insofar as Canada is concerned by multi-national corporations.

All of which is respectfully submitted  
National Farmers Union

86. Nous, du syndicat national des cultivateurs, déclarons qu'il ne devrait pas être permis aux sociétés multinationales de nous imposer, ici au Canada, ce choix final

Présenté par  
le Syndicat national des cultivateurs

APPENDIX A TO APPENDIX G  
TABLE 1

Minimum Prices for Processing Vegetables, British Columbia and Ontario—1960-64 to 1972

	Average 1960-64	Average 1965-69	1970	1971	1972
	(Dollars per Ton)				
Beans, Green and Wax					
British Columbia(a)...	103.92	107.40	98.00	98.00	101.00
Ontario.....	105.80	109.50	110.00	100.00	100.00
Carrots (early)(b)					
British Columbia(c)...	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
Ontario (No. 1 grade)...	50.00(d)	53.38(e)	54.45	54.45	54.45
Corn Sweet					
British Columbia(f)...	25.88	26.90	29.75	30.00	31.75
Ontario.....	26.00	28.60	29.50	30.00	30.00
Peas, Green(g)					
British Columbia(h) (106-110).....	92.64	101.30	113.30	114.00	115.00
Ontario (0-80).....	175.00(i)	179.41	183.40	183.40	183.40
Tomatoes, No. 1					
British Columbia.....	35.17(j)	41.20	50.00	51.00	46.00(k)
Ontario.....	41.50	48.99	51.00	49.50	49.75

SOURCE: Statistics Canada

- (a) Average price paid by processors in B.C., 1960-68. Minimum contract price for mechanically harvested beans, subject to a premium for beans under 24/64" in diameter, 1969 to date.
- (b) Delivered July 1-20 in B.C. and June 25 to Aug. 15 in Ontario.
- (c) Contract prices paid by processors, lower mainland area.
- (d) Three-year average, omitting 1961 and 1962.
- (e) Four-year average, omitting 1966.
- (f) Average price paid by processors in B.C. 1960-68. Contract price applies from 1969 to date.
- (g) Tenderometer reading is shown in brackets.
- (h) Average prices paid by processors for all grades, 1960-67.
- (i) Two-year average, 1963-64.
- (j) Three-year average omitting 1962-1963.
- (k) Modified field run grade.

APPENDICE A À L'APPENDICE G  
TABLEAU 1

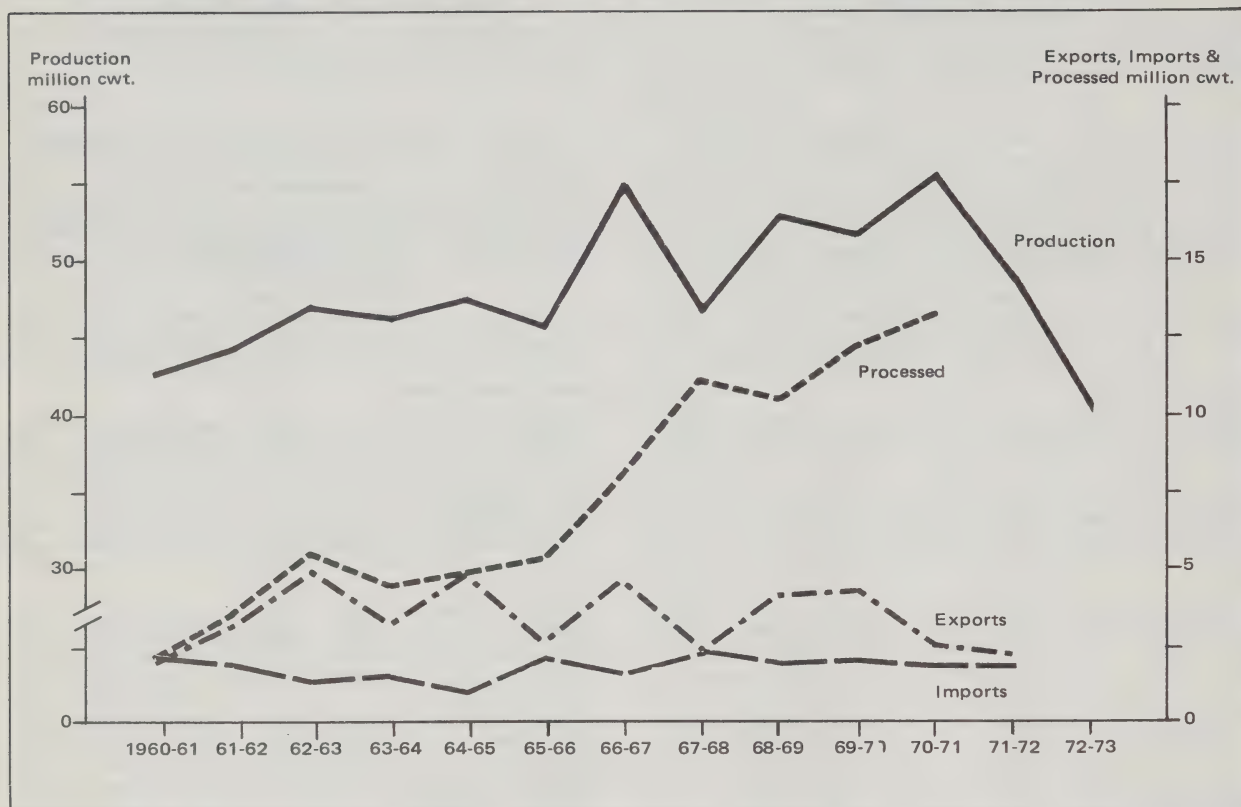
Prix minimum de traitement des légumes, Colombie-Britannique et Ontario—1960-1964 à 1972

	Moyenne 1960-64	Moyenne 1965-69	1970	1971	1972
	(Dollars la tonne)				
Haricots, verts et jaunes					
Colombie-Britannique a).....	103.92	107.40	98.00	98.00	101.00
Ontario.....	105.80	109.50	110.00	100.00	100.00
Carottes (jeunes)b)					
Colombie-Britannique c).....	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
Ontario (catégorie 1)...	50.00d)	53.38e)	54.45	54.45	54.45
Maïs sucré					
Colombie-Britannique f).....	25.88	26.90	29.75	30.00	31.75
Ontario.....	26.00	28.60	29.50	30.00	30.00
Petits pois g)					
Colombie-Britannique h) (106-110)....	92.64	101.30	113.30	114.00	115.00
Ontario (0-80).....	175.00i)	179.41	183.40	183.40	183.40
Tomates—n° 1					
Colombie-Britannique.....	35.17j)	41.20	50.00	51.00	46.00k)
Ontario.....	41.50	48.99	51.00	49.50	49.75

SOURCE: Statistique Canada.

- a) Prix moyen versé par les conditionneurs en Colombie-Britannique, 1960-1968. Prix contractuel minimum pour les haricots cueillis mécaniquement; une prime s'applique aux haricots de moins de 24/64" de diamètre, 1969 à ce jour.
- b) Livrées du 1<sup>er</sup> au 20 juillet en Colombie-Britannique et du 25 juin au 15 août en Ontario.
- c) Prix contractuels versés par les conditionneurs, région des basses terres intérieures.
- d) Moyenne de trois ans; à l'exclusion de 1961 et de 1962.
- e) Moyenne de quatre ans; à l'exclusion de 1966.
- f) Prix moyens versés par les conditionneurs en Colombie-Britannique, 1960-1968. Le prix contractuel s'applique de 1969 à ce jour.
- g) Le degré de tendreté est indiqué entre parenthèses.
- h) Prix moyens versés par les conditionneurs pour toutes catégories 1960-1967.
- i) Moyenne de deux ans, 1963-1964.
- j) Moyenne de trois ans; à l'exclusion de 1962-1963.
- k) Classement modifié des tomates sur pied.

**TABLE 2**  
**CANADIAN POTATOES:**  
**SUPPLY . . . EXPORTS . . . PROCESSED**

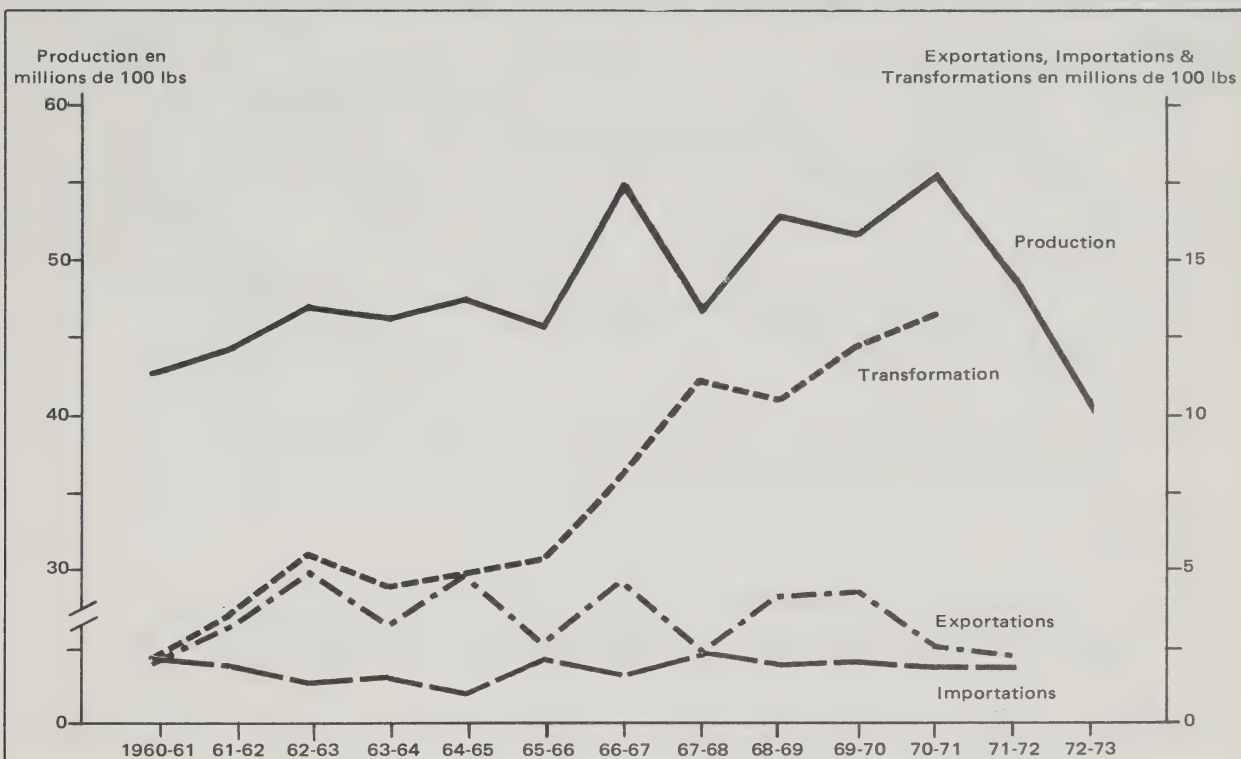


Crop Year, July 1 to June 30	Production	Imports	Exports	Processed
thousand cwt				
1960-61 . . . . .	42,696	2,269	2,200	2,160
1961-62 . . . . .	44,108	2,098	3,401	3,696
1962-63 . . . . .	46,878	1,613	4,988	5,615
1963-64 . . . . .	46,061	1,739	3,393	4,638
1964-65 . . . . .	47,333	1,344	4,895	4,971
1965-66 . . . . .	45,786	2,339	2,743	5,400
1966-67 . . . . .	54,679	1,769	4,743	8,015
1967-68 . . . . .	46,743	2,509	2,538	11,077
1968-69 . . . . .	52,883	2,235	4,295	10,504
1969-70 . . . . .	51,859	2,174	4,496	12,258
1970-71 . . . . .	55,138	2,094	2,717	13,349
1971-72 . . . . .	48,810	2,133	2,449	
1972-73 . . . . .	40,517			



## TABLEAU 2

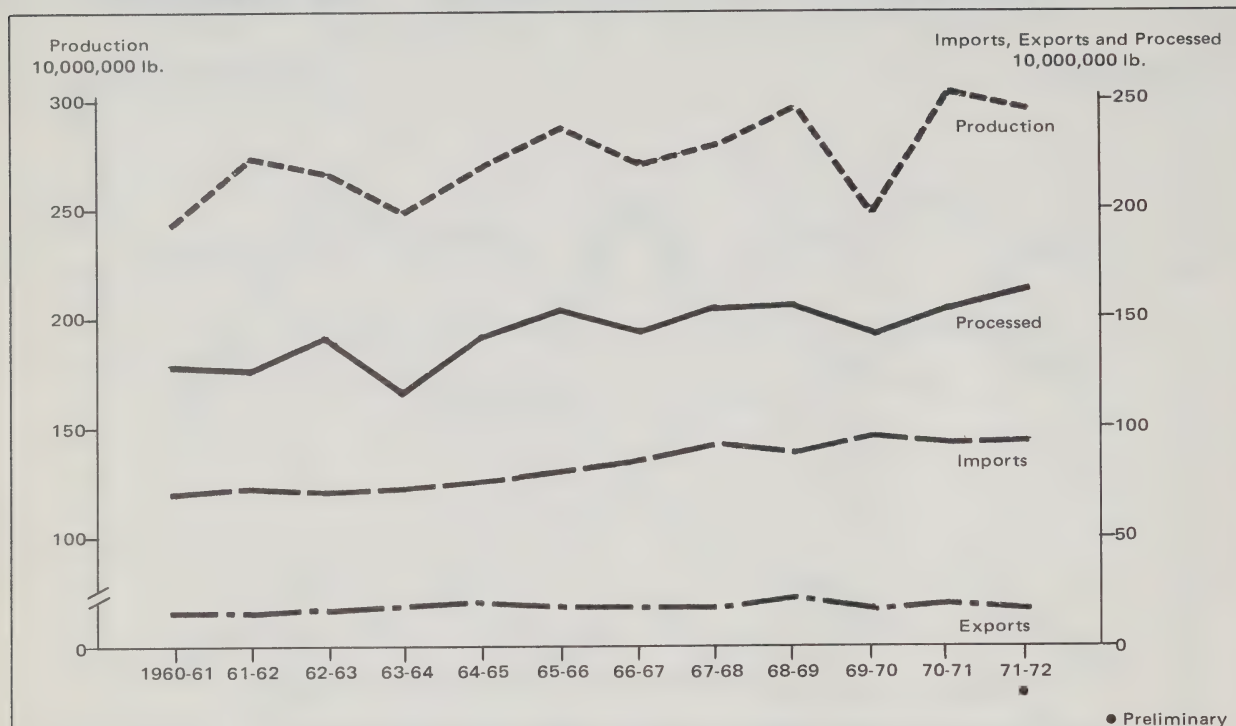
# POMME DE TERRE CANADIENNE: APPROVISIONNEMENT, EXPORTATION, TRANSFORMATION



Compagne agricole du 1 <sup>er</sup> juillet au 30 juin	Production	Importations	Exportations	Trans- formation
	milliers de quintaux			
1960-61 . . . . .	42,696	2,269	2,200	2,160
1961-62 . . . . .	44,108	2,098	3,401	3,696
1962-63 . . . . .	46,878	1,613	4,988	5,615
1963-64 . . . . .	46,061	1,739	3,393	4,638
1964-65 . . . . .	47,333	1,344	4,895	4,971
1965-66 . . . . .	45,786	2,339	2,743	5,400
1966-67 . . . . .	54,679	1,769	4,743	8,015
1967-68 . . . . .	46,743	2,509	2,538	11,077
1968-69 . . . . .	52,883	2,235	4,295	10,504
1969-70 . . . . .	51,859	2,174	4,496	12,258
1970-71 . . . . .	55,138	2,094	2,717	13,349
1971-72 . . . . .	48,810	2,133	2,449	
1972-73 . . . . .	40,517			

TABLE 3

# **CANADIAN FRESH VEGETABLES,\* EXCEPT POTATOES: SUPPLY . . . EXPORTS . . . PROCESSED**



Crop Year:  
July 1 to June 30  
(except May 1 to April 30 for Asparagus)

	Production	Imports	Exports	Processed
	ten million lb.			
1960-61 . . . . .	242.1	71.4	16.4	128.8
1961-62 . . . . .	272.1	74.7	16.3	126.4
1962-63 . . . . .	265.2	73.8	18.4	142.2
1963-64 . . . . .	248.8	74.8	19.7	117.0
1964-65 . . . . .	268.2	76.9	20.5	139.9
1965-66 . . . . .	286.1	80.3	18.7	154.0
1966-67 . . . . .	270.9	86.3	18.6	145.3
1967-68 . . . . .	276.4	92.8	17.3	155.1
1968-69 . . . . .	294.8	89.9	23.0	155.6
1969-70 . . . . .	247.3	96.6	18.2	143.5
1970-71 . . . . .	303.3	93.4	19.9	155.0
1971-72 <sup>a</sup> . . . . .	295.0	94.4	17.5	164.0

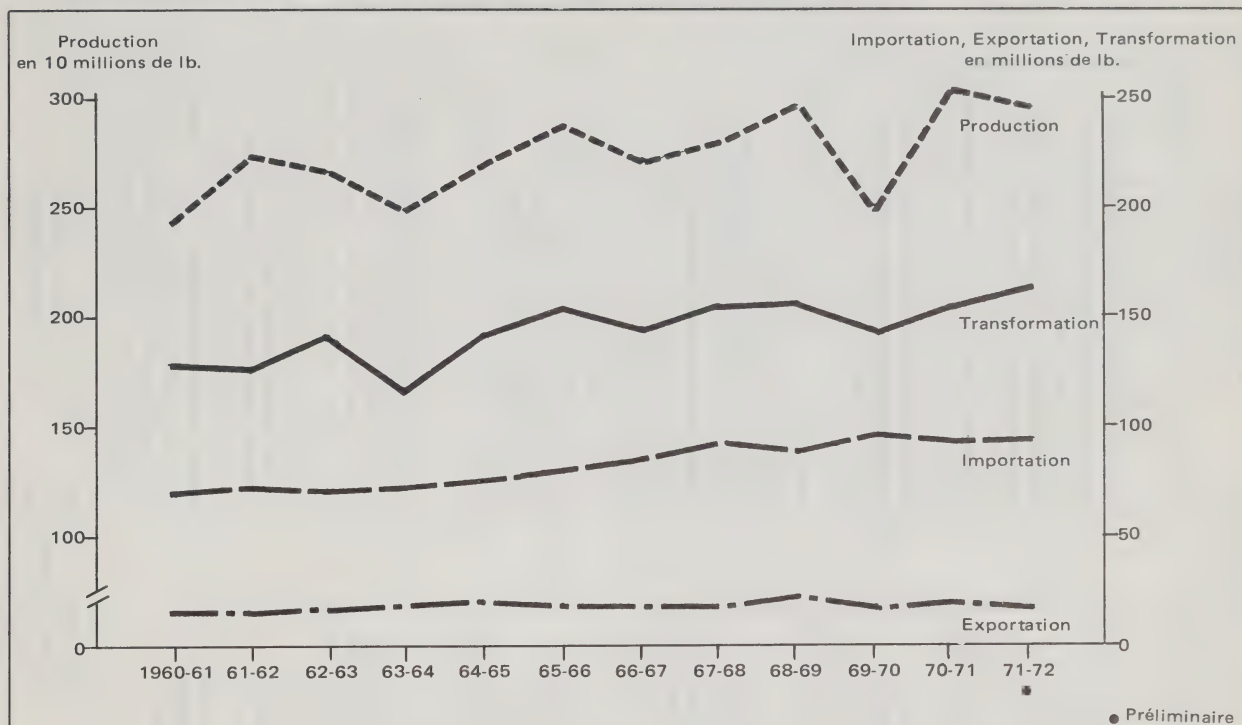
<sup>a</sup>Preliminary.

\*Asparagus, green and wax beans, beets, cabbage, carrots, cauliflower, celery, corn, cucumbers, lettuce, onions, green peas, rutabagas, spinach and tomatoes.



TABLEAU 3

# PRIMEURS\* DU CANADA (POMMES DE TERRE EXCEPTÉES): APPROVISIONNEMENTS, EXPORTATION, TRANSFORMATION



Campagne agricole:  
1<sup>er</sup> juillet au 30 juin  
(excepté du 1<sup>er</sup> mai au 30 avril pour les asperges)

	Production	Importations	Exportations	Transformation
	dix millions de livres			
1960-61 . . . . .	242.1	71.4	16.4	128.8
1961-62 . . . . .	272.1	74.7	16.3	126.4
1962-63 . . . . .	265.2	73.8	18.4	142.2
1963-64 . . . . .	248.8	74.8	19.7	117.0
1964-65 . . . . .	268.2	76.9	20.5	139.9
1965-66 . . . . .	286.1	80.3	18.7	154.0
1966-67 . . . . .	270.9	86.3	18.6	145.3
1967-68 . . . . .	276.4	92.8	17.3	155.1
1968-69 . . . . .	294.8	89.9	23.0	155.6
1969-70 . . . . .	247.3	96.6	18.2	143.5
1970-71 . . . . .	303.3	93.4	19.9	155.0
1971-72 <sup>a</sup> . . . . .	295.0	94.4	17.5	164.0

<sup>a</sup>Provisoire.

\*Asperges, haricots verts et jaunes, betteraves, chou, carottes, chou-fleur, blé-d'Inde, concombres, laitue, oignons, pois verts, navets, épinards et tomates.

# GEORGE WESTON LTD.

PRINCIPAL SUBSIDIARIES	PLANTS	PRODUCTS—SERVICES
<p>Weston Bakeries Ltd. McCormick's Ltd. Paulin Chambers Co. Ltd. Marven's Ltd.</p> <p>George Weston Inc. (U.S.) Weston Biscuit Co. Inc. Southern Biscuit Co. American Biscuit Co.</p>	<p>Twenty plants and bakeries in Canada. Sales branches (Weston's, McCormick's) across Canada; Poulin Chambers, Western Canada; Marven's, Maritimes and Quebec.</p> <p>Biscuit plants in Possaic, N.J., Battle Creek, Mich. Richmond, Va. and Tacoma, Wash.</p>	<p>Sweet and soda biscuits; confectionery products; bread, rolls, cakes, pies; breakfast cereals, cake mixes; ice cream and cones and sipping straws.</p> <p>Biscuits for national distribution under the Weston's, A.B.C., F.V. (Famous Foods of Virginia) and special brand labels.</p>
<p>William Neilson Ltd. Eplett Ice Cream Ltd. Williards Chocolates Ltd. Devon Ice Cream Ltd.</p>	<p>Chocolate factories in Toronto; ice cream plants in Toronto and New Liskeard; dairies in Beachville, Cochrane and Timmins.</p>	<p>Chocolate, chocolate coatings and cocoa; chocolate bars and packaged chocolates; bulk and packaged ice cream; processed milk and other dairy products.</p>
<p>British Columbia Packers Ltd. Nelson Bros. Fisheries Ltd. Rupert Fish Co. Inc. Connors Bros. Ltd. H. W. Welch Ltd. Lewis Connors &amp; Sons Ltd.</p>	<p>Processing, canning and freezing plants in British Columbia, Alaska, California and on Canada's Atlantic Coast.</p> <p>Fully integrated Bay of Fundy fisheries operation comprising boats, processing plants, canneries and other plants.</p>	<p>Major packers of Pacific coast salmon and a wide variety of fresh, frozen, canned and prepared fish. Also processors of fish oil and meal.</p> <p>Canada's leading canners of sardines.</p> <p>Also processors of many kinds of Atlantic Ocean seafoods and fish products.</p>
<p>Eddy Paper Co. Ltd. The E. B. Eddy Co. J. E. Boyle Ltd.</p>	<p>Timber limits and integrated wood harvesting, processing and papermaking.</p> <p>Plants in Ottawa-Hull area and Davidson, P.Q.</p>	<p>Fine papers, newsprint, paperboard, converting papers, a wide range of paper products—towels, serviettes, tissues, grocery bags for industrial, commercial and consumer use.</p>
<p>Somerville Industries Ltd. Somerville Automotive Trim Ltd. Canadian Folding Cartons Ltd.</p>	<p>Plants in London, Windsor, Toronto, Scarborough, Don Mills, Bramalea and Strathroy; Montreal, Quebec; and Winnipeg.</p>	<p>Lithographed and printed folding cartons, containers and packaging materials. Automotive trim, plastic components and consumer products. Displays, games.</p>
<p>Westfair Foods Ltd. Western Grocers Ltd. Dominion Fruit Ltd. W. H. Malkin Ltd. Kelly, Douglas &amp; Co. Ltd. Nabob Foods Ltd. Super-Value Stores (B.C.) Ltd. Cal-Van Caterers Ltd.</p>	<p>Wholesale food warehouses, retail food markets, Mini-Mart convenience stores. Econo-Mart discount food outlets—in Western Canada.</p> <p>Wholesale food warehouses; retail food markets, and a large food products manufacturing plant—in British Columbia. Also a plant in Ajax.</p>	<p>Wholesalers of food and other products serving the retail trade in Western Canada.</p> <p>Operators of convenience stores, discount retail outlets and food markets.</p> <p>British Columbia food wholesaler, industrial caterer, and major manufacturer of nationally distributed food products including tea, coffee, spices, jams.</p>
<p>Loblaws Cos. Ltd. Loblaws Groceries Co., Ltd.</p>	<p>National Tea Co. (U.S.) Loblaws Inc. (U.S.) G. Tamblin Ltd.</p>	<p>National Grocers Co. Ltd. Atlantic Wholesalers Ltd. The O.K. Economy Stores Ltd. Power Super Markets Ltd.</p> <p>Donlands Dairy Ltd. York Trading Ltd. Zehr's Markets Ltd.</p>



# GEORGE WESTON LTD.

PRINCIPALES FILIALES	USINES	PRODUITS—SERVICES
<p>Weston Bakeries Ltd. McCormick's Ltd. Paulin Chambers Co. Ltd. Marven's Ltd.</p> <p>George Weston Inc. (U.S.) Weston Biscuit Co. Inc. Southern Biscuit Co. American Biscuit Co.</p>	<p>Vingt usines et boulangeries au Canada Filiales de ventes (Weston's, McCormick's) dans tout le Canada; Paulin Chambers, dans l'Ouest du Canada; Marven's, dans les Maritimes et le Québec. Fabriques de biscuits à Passaic, N.-J., Battle Creek, Mich., Richmond, Va et Tacoma, Wash.</p>	<p>Biscuits sucrés et biscuits soda; produits de confiserie; pain, petits pains, gâteaux, tartes; céréales du petit déjeuner, mélanges à gâteaux: crème glacée, cornets et paillies.</p> <p>Biscuits pour distribution dans tout le pays sous marques Weston, A.B.C., F.F.V (Famous Foods of Virginia) et marques spéciales.</p>
<p>William Neilson Ltd. Epilett Ice Cream Ltd. Willards Chocolates Ltd. Devon Ice Cream Ltd.</p>	<p>Chocolateries à Toronto; fabriques de crème glacée à Toronto et à New Liskeard, laiteries à Beachville, Cochrane et Timmins.</p>	<p>Chocolat, chocolat d'enrobage, et cacao; tablettes de chocolat et chocolat emballé; crème glacée en vrac ou emballée, lait transformé et autres produits laitiers.</p>
<p>British Columbia Packers Ltd. Nelson Bros. Fisheries Ltd. Rupert Fish Co. Inc.</p> <p>Canners Bros. Ltd. H.W. Welch Ltd. Lewis Cannery &amp; Sons Ltd.</p>	<p>Usines de transformation, de mise en boîtes et de congélation en Colombie-Britannique, en Alaska, en Californie et sur la côte atlantique du Canada. Activités de pêche entièrement intégrées dans la baie de Fundy, comprenant bateaux, usines de transformation, conserveries et autres usines.</p>	<p>Grosses conserveries pour le saumon de la côte du Pacifique; emballage d'une grande variété de poissons frais, congelés, mis en boîte ou apprêtés. Transformateurs d'huile et de farine de poisson. Premiers fabricants canadiens de sardines en conserve. Transformant aussi de nombreuses espèces pêchées dans l'océan Atlantique.</p>
<p>Eddy Paper Co. Ltd. The E.B. Eddy Co. J.E. Boyle Ltd.</p>	<p>Concessions forestières et activités intégrées de coupe et de transformation du bois et de fabrication du papier. Usines dans la région d'Ottawa-Hull et à Davidson, Qué.</p>	<p>Papiers fins, papier-journal, carton, papier de transformation, large éventail de produits de papier: serviettes, serviettes de table, mouchoirs, sacs d'épicerie, pour l'industrie, le commerce et le consommateur.</p>
<p>Somerville Industries Ltd. Somerville Automotive Trim Ltd. Canadian Folding Cartons Ltd.</p>	<p>Usines à London, Windsor, Toronto, Scarborough, Don Mills, Bramalea, Strathroy, Montréal, Qué., et Winnipeg.</p>	<p>Petites boîtes de carton pliables, lithographiées et imprimées, contenants et matériel d'emballage. Pièces d'enlèvement pour autos, pièces en plastique et produits de consommation. Étalages, jeux.</p>
<p>Westfair Foods Ltd. Western Grocers Ltd. Dominion Fruit Ltd. W.H. Malkin Ltd.</p> <p>Kelly, Douglas &amp; Co. Ltd. Nabob Foods Ltd. Super-Valu Stores (B.C.) Ltd. Cal-Van Caterers Ltd.</p>	<p>Entrepôts alimentaires de gros, marchés alimentaires de détail, magasins du coin Mini-Mart. Marchés-rabais d'aliments Econo-Mart — dans l'Ouest du Canada. Entrepôts alimentaires de gros; marchés alimentaires de détail, et une grosse usine de transformation d'aliments — en Colombie-Britannique. Aussi, usine à Ajax.</p>	<p>Grossistes en aliments et autres produits, desservant le commerce de détail dans l'Ouest du Canada. Exploient des magasins du coin, des magasins-rabais, et des marchés d'aliments. Grossiste en aliments en Colombie-Britannique, traiteur industriel et gros fabricant de produits alimentaires distribués dans tout le pays: thé, café, épices, confitures.</p>
<p>Loblaws Cos. Ltd. Loblaws Groceries Co. Ltd.</p>	<p>National Tea Co. (U.S.) Loblaws Inc. (U.S.) G. Tamblin Ltd.</p>	<p>Donlands Dairy Ltd. York Trading Ltd. Zehr's Markets Ltd.</p>

## KRAFTCO

Kraftco extends throughout the world:

Alimentos Kraft De Venezuela

Inversiones Kraft C.A. (Venezuela)

Dowdall, O'Mahoney & Co. (Mfg.) Ltd. (Ireland)

Kraft Foods (Pty.) Ltd. (South Africa)

Vancouver Fancy Sausage Co. Ltd. — Canada

Kraft Foods A/S — Denmark

Kraft Foods Ltd. — Canada

Darifarm Foods Ltd. — Canada

Kraft Foods De Mexico & S.A. C.V.

Kraft Foods Svenska A.B. — Sweden

Kraft Foods Inc. — Philippines

Kraft Foods S.A. — Panama

Kraft Foods Ltd. — England

Brains (Food Products) Ltd. — England

Mitcham Foods Ltd. — England

Kraft S.P.A. — Italy

Kraft Holdings Ltd. — Australia

Kraft Foods Ltd. — Australia

Fred Walker & Com. Pty. — Australia

Sungold Dairies Pty. Ltd. — Australia

Kraft G.M.B.H. — Germany

Erste Deutsche Kaneckbrotwerke G.M.B.H.

Herzjunge-Kaesewerk G.M.B.H. — Germany

Dominion Dairies Ltd. — Canada (83.6%)

Purity Dairies Ltd. — Canada

Kraft Foods Ltd. Y Compania Ltda. — Guatemala

Krafte-Leonesas S.A. — Spain (85.5%)

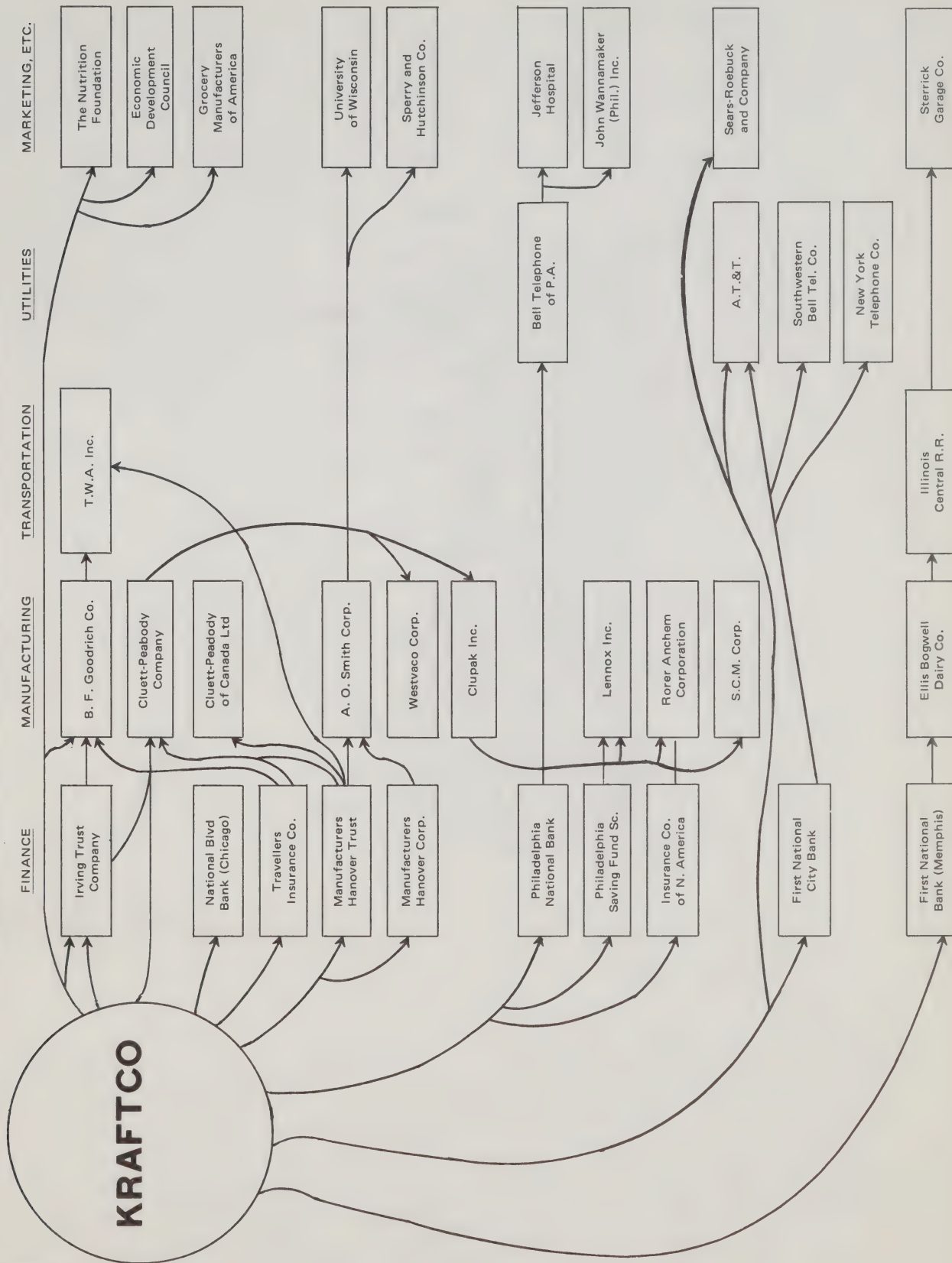
Fromagie Franco-Suisse «Le Ski» S.A. — Belgium

M. K. Cheese Co. — Japan (50%)

Sealtest Foods Division — Canada



Kraftco co-ordinates its control in the corporate world via directorate connections with other monopolies



## KRAFTCO

Kraftco est répandue dans le monde entier:

Alimentos Kraft De Venezuela

Inversiones Kraft C.A. (Venezuela)

Dowdall, O'Mahoney & Co. (Mfg.) Ltd. (Irlande)

Kraft Foods (Pty.) Ltd. (Afrique du Sud)

Vancouver Fancy Sausage Co. Ltd. — Canada

Kraft Foods A/S — Danemark

Kraft Foods Ltd. — Canada

Darifarm Foods Ltd. — Canada

Kraft Foods De Mexico & S.A. C.V.

Kraft Foods Svenska A.B. — Suède

Kraft Foods Inc. — Philippines

Kraft Foods S.A. — Panama

Kraft Foods Ltd. — Angleterre

Brains (Food Products) Ltd. — Angleterre

Mitcham Foods Ltd. — Angleterre

Kraft S.P.A. — Italie

Kraft Holdings Ltd. — Australie

Kraft Foods Ltd. — Australie

Fred Walker & Com. Pty. — Australie

Sungold Dairies Pty. Ltd. — Australie

Kraft G.M.B.H. — Allemagne

Erste Deutsche Kaneckbrotwerke G.M.B.H.

Herzjunge-Kaesewerk G.M.B.H. — Allemagne

Dominion Dairies Ltd. — Canada (83.6%)

Purity Dairies Ltd. — Canada

Kraft Foods Ltd. Y Compania Ltda. — Guatemala

Krafte-Leonesas S.A. — Espagne (85.5%)

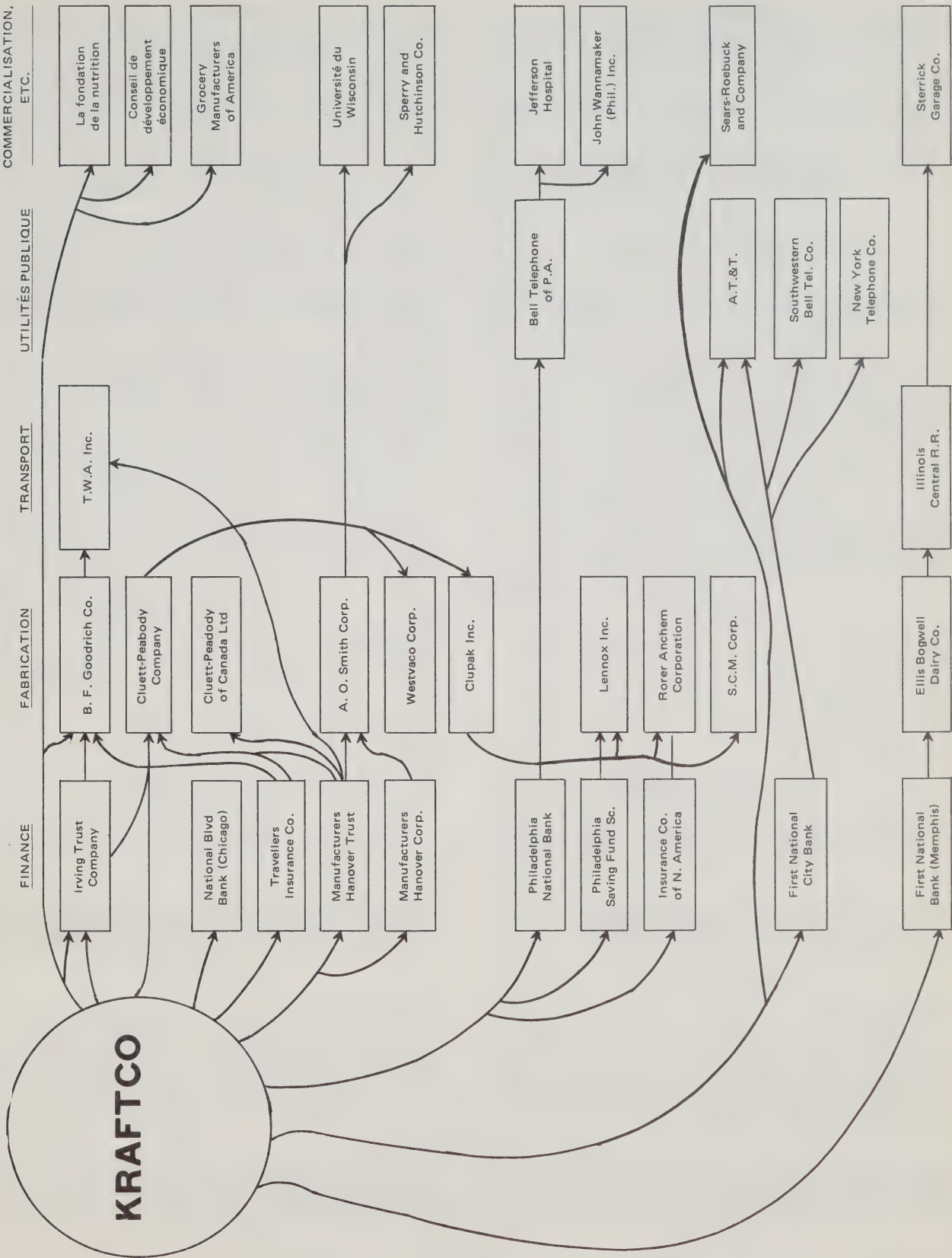
Fromagie Franco-Suisse «Le Ski» S.A. — Belgique

M.K. Cheese Co. — Japon (50%)

Sealtest Foods Division — Canada



Kraftco coordonne son contrôle dans le monde des affaires par sa présence au conseil d'administration d'autres monopoles



## APPENDIX "H"

## OUR BRIEF ON BEEF

The Statement of

THE CANADIAN CATTLEMEN'S ASSOCIATION

to

THE SPECIAL COMMITTEE ON  
TRENDS IN FOOD PRICES

of the

Twenty-ninth Parliament

February 27th, 1973

This BRIEF ON BEEF has been prepared by the Canadian Cattlemen's Association in consultation with:

The British Columbia Cattlemen's Association  
The Western Stock Growers Association  
The Alberta Cattle Commission  
The Saskatchewan Stock Growers Association  
The Manitoba Stock Growers Association  
The Ontario Beef Improvement Association  
L'Association des Producteurs de Bovins de Boucherie du Québec. (The Quebec Beef Cattle Association)  
The New Brunswick Beef Producers Association  
The Nova Scotia Beef Producers Association

## INDEX

Introduction  
A Look at the Facts  
Feed Costs Have Risen  
Retail Beef Prices  
Beef Herd Expanding  
Concluding Remarks

## OUR BRIEF ON BEEF

The Statement of

THE CANADIAN CATTLEMEN'S ASSOCIATION

to

THE SPECIAL COMMITTEE ON  
TRENDS IN FOOD PRICES

of the

Twenty-ninth Parliament

## INTRODUCTION:

The Canadian Cattlemen's Association welcomes the opportunity to set before this Special Committee on Trends in Food Prices, and before the people of Canada, this statement concerning our industry and the essential service our industry provides to Canadian consumers and to Canadian economic activity.

The Nation's cattlemen enter into this discussion of food prices in the spirit of co-operation and concern, for they look upon their activities as beef producers, not

## APPENDICE «H»

## MÉMOIRE SUR LE BŒUF

Déclaration de

L'ASSOCIATION CANADIENNE DES ÉLEVEURS  
DE BÉTAIL

au

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES  
TENDANCES DES PRIX DE L'ALIMENTATION

de la

29<sup>e</sup> Législature

le 27 février 1973

Le présent mémoire sur le bœuf a été préparé par l'Association canadienne des éleveurs de bétail en consultation avec:

*The British Columbia Cattlemen's Association*  
*The Western Stock Growers' Association*  
*The Alberta Cattle Commission*  
*The Saskatchewan Stock Growers' Association*  
*The Manitoba Stock Growers' Association*  
*The Ontario Beef Improvement Association*  
*L'Association des producteurs de bovins de boucherie du Québec*  
*The New Brunswick Beef Producers' Association*  
*The Nova Scotia Beef Producers' Association*

## TABLE DES MATIÈRES

Introduction  
Les faits  
L'augmentation des coûts des aliments de provende  
Les prix de détail du bœuf  
L'accroissement des troupeaux de bovins  
Épilogue

## MÉMOIRE SUR LE BŒUF

Déclaration de

L'ASSOCIATION CANADIENNE DES ÉLEVEURS  
DE BÉTAIL

au

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES  
TENDANCES DES PRIX DE L'ALIMENTATION

de la

29<sup>e</sup> législature

## INTRODUCTION:

L'Association canadienne des éleveurs de bétail accueille avec plaisir l'occasion d'exposer à votre Comité spécial sur les tendances des prix sur l'alimentation et à la population du Canada ce mémoire concernant notre industrie et le service essentiel qu'elle procure aux consommateurs canadiens et à l'activité économique du Canada.

C'est dans un esprit de collaboration et avec inquiétude que les éleveurs de bétail du pays viennent participer à cette discussion sur les prix de l'alimentation car



only as a means of making a living but as an endeavour that generates a tremendous amount of economic activity in the packing, wholesaling and retailing sections of our economy. Moreover, and more importantly, beef producers recognize and appreciate the fact that beef is a favoured food in the Canadian diet and is a wholesome, nutritious food that contributes to the health and nutrition of the nation, and contributes also to the pleasure of eating.

We are well aware of the current public awareness of official concern expressed by this Government, and indeed by all political parties, over the alleged high cost of food and we wish to respond openly, frankly and completely, to these expressions of concern, which we will show to be misplaced.

Much of the data we will draw to your attention in this brief was drawn from readily available statistical series that are regularly collected, published and distributed by Statistics Canada and other Department and Agencies of the Federal Government. Other material we will present has been developed from our own sources and will relate directly to the question at hand.

Indeed, we are confident that this inquiry will find, when all the facts are tabled, that the nation's farmers and food producers produce an abundance of high quality food at a very low cost to the consumer when compared to recent and continuing improvements in personal disposable income. In actual fact, an inquiry into the *low cost* of food would appear more justified in view of the fact that the farm prices of most agricultural commodities have not, over any reasonable period of time, risen in pace with improvements in incomes.

## A LOOK AT THE FACTS

While we have volumes of statistical data to draw upon, a very few are so clear that the additional data which could be tabled would only serve to confirm the direction in which these facts point.

### 1. Average Weekly Wages in Industry and Manufacturing

In 1961, the year in which the present series was based, average weekly wages in industry and manufacturing were \$78.24 and \$81.55 respectively and each of these wages were expressed as Index-100.

In March of 1972, average weekly wages had risen to \$145.88 in industry and \$152.74 in manufacturing and the indexes were 186 and 187 respectively. By November '72 average weekly wages in industry had risen a further \$8.31 to \$154.19 or an index of 197.

### 2. The Cost of Living Index

The oft quoted Cost of Living Index is also a statistical series based on year 1961 when the index was 100. In December of 1972, the index had reached 143.3 and

ils considèrent leur élevage du bétail non seulement comme la source de leur subsistance, mais comme une entreprise qui engendre énormément d'activités économiques dans les secteurs de l'emballage, de la vente en gros et de la vente au détail. En outre, et ce qui est plus important, les producteurs de bétail reconnaissent et apprécient le fait que le bœuf est un aliment populaire dans le régime des Canadiens et qu'il est une nourriture saine et nutritive qui contribue à la santé et à l'alimentation de la population, et qui augmente en outre les plaisirs de la table.

Nous savons parfaitement que le public a conscience à l'heure actuelle de l'inquiétude officielle exprimée par le gouvernement, et en vérité par tous les partis politiques, à l'égard du présumé coût élevé de l'alimentation et nous voulons répondre ouvertement, avec franchise et complètement à ces expressions d'inquiétude dont nous démontrerons le manque d'à-propos.

Une grande partie des données que nous signalerons à votre attention dans le présent mémoire proviennent de statistiques périodiques aisément accessibles recueillies, publiées et distribuées régulièrement par Statistique Canada et d'autres ministères et organismes du gouvernement fédéral. D'autres données que nous présenterons proviennent de notre propre documentation et se rapportent directement à la question à l'étude.

En vérité, nous avons confiance qu'une fois tous les faits exposés, la présente enquête constatera que les agriculteurs et les producteurs de denrées alimentaires du pays produisent des aliments de haute qualité, en abondance et à un coût très bas pour le consommateur comparativement aux augmentations récentes et constantes du revenu disponible des particuliers. En réalité, une enquête sur le *coût peu élevé* de l'alimentation semblerait plus justifié devant le fait que les prix agricoles de la plupart des denrées alimentaires de la ferme n'ont augmenté au cours d'aucune période raisonnable au même rythme que les augmentations des revenus.

## LES FAITS

Même si nous pouvons puiser dans de nombreux volumes de données statistiques, un très petit nombre de ces données sont tellement évidentes que les données additionnelles qui pourraient être apportées ne serviraient qu'à confirmer la direction où convergent ces faits.

### 1. Salaire hebdomadaire moyen dans l'industrie et la fabrication

En 1961, année de base de la présente série de statistiques, les salaires hebdomadaires moyens dans l'industrie et la fabrication s'élevaient respectivement à \$78.24 et \$81.55 et chacun de ces salaires constitue l'indice 100.

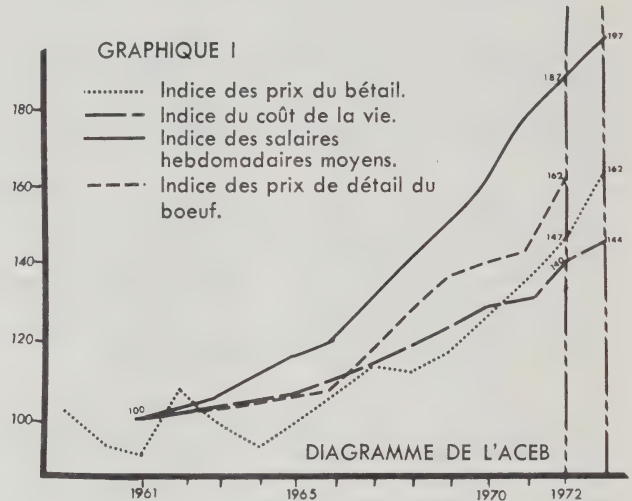
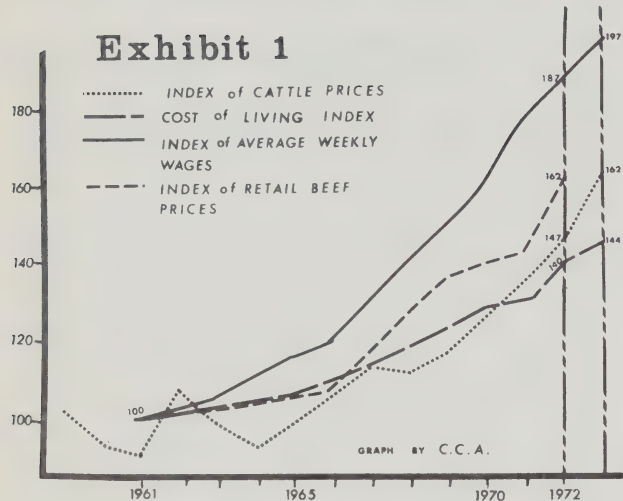
En mars 1972, les salaires hebdomadaires moyens s'étaient élevés à \$145.88 dans l'industrie et à \$152.74 dans la fabrication, et les indices s'élevaient respectivement à 186 et 187. Dès novembre 1972, les salaires hebdomadaires moyens dans l'industrie avaient encore augmenté de \$8.31 pour atteindre \$154.19, soit un indice de 197.

### 2. L'indice du coût de la vie

L'indice souvent cité du coût de la vie est également une série statistique fondée sur l'année 1961 alors que l'indice était 100. En décembre 1972, l'indice avait

by January, 1973, had reached 144.5. Thus the Cost of Living Index has risen almost exactly half as fast as have incomes. The Cost of Living Index is also plotted in Exhibit 1.

atteint 143.3 et dès janvier 1973, il atteignait 144.5. Ainsi l'indice du coût de la vie a augmenté presque exactement la moitié moins vite que les revenus. La courbe de l'indice du coût de la vie figure dans le graphique 1.



### 3. The Food Component of the Cost of Living Index

Once again, 1961 is the base year. In December of 1972, the food component in the Cost of Living Index had reached 147.1; again, scarcely half the rise experienced in the average wages. We cannot understand why so much attention is focussed on the monthly Cost of Living Index and why the sister index of Average Weekly Wages is so rarely drawn to public attention.

### 4. Beef Prices (Farm Gate Prices)

According to Statistics Canada Publication Number 62-002 September 1972 issue, the selling index in September of 1972 was 162 based on a 1961 index of 100.

While this index still falls far short of the index of Average Weekly Wages, we challenge its validity.

Establishing 1961 as a base year for beef prices arbitrarily handicaps beef producers since 1961 was a year of depressed beef prices. In an industry characterized by cyclical price movements, we submit that the base period should be based upon an average of at least five years, and we have chosen the five year period centred around 1961.

### 3. L'élément alimentation de l'indice du coût de la vie.

Ici encore, 1961 est l'année de base. En décembre 1972, l'élément alimentation dans l'indice du coût de la vie avait atteint 147.1; c'est encore à peine la moitié de l'augmentation constatée dans les salaires moyens. Nous ne pouvons comprendre pourquoi on attire tellement l'attention sur l'indice mensuel du coût de la vie et pourquoi l'indice jumeau des salaires hebdomadaires moyens est si rarement signalé à l'attention du public.

### 4. Les prix du bœuf (prix à la ferme)

Selon le numéro de septembre 1972 de la publication numéro 62-002 de Statistique Canada, l'indice de la vente en septembre 1972 s'élevait à 162 comparativement à un indice de 100 attribué à 1961.

Même si cet indice est encore bien loin de celui des salaires hebdomadaires moyens, nous en contestons la validité.

La confirmation de 1961 comme année de base pour les prix du bœuf désavantage arbitrairement les producteurs de bœuf étant donné que 1961 constituait une année de dépression pour les prix du bœuf. Dans une industrie caractérisée par les mouvements cycliques des prix, nous alléguons que la période de base devrait être fondée sur une moyenne de cinq ans au moins et nous avons choisi la période de cinq ans au milieu de laquelle se situe l'année 1961.



On that basis, we have prepared the following Table which illustrates the five year average base price for "Choice Steers" and for "All Cattle" on each of the Calgary and Toronto markets. Using this basis, we have presented beef price indexes for 1972 and for January 1973.

TABLE 1  
Index of Live Cattle Prices

	1959-1963 Price Index	1972 Price Index	Jan. 19 Price Index
TORONTO			
Choice Steers.....	\$25.25 100	\$37.00 147	\$40.75 162
All Cattle.....	\$21.14 100	— —	— —
CALGARY			
Choice Steers.....	\$23.35 100	\$35.00 150	\$39.20 168
All Cattle.....	\$20.30 100	— —	— —

The figures that relate most directly to the index of average weekly wages are the indexes for 1972, since the weekly index reported earlier is based on March 1972. Thus, the index of farm prices for beef of 147 to 150 must be considered in conjunction with Average Weekly Wages indexes of 186 and 187. We have plotted the index of beef prices in Exhibit 1 assuming Toronto Choice Steers as the base.

However, a simple presentation of these statistical facts does not adequately portray the fact that beef prices did not move steadily upward during the intervening decade but declined significantly in three of the eleven years. As opposed to a more or less steady advance in wages and salaries, these price declines meant a loss of income to beef producers in the order of 400 million dollars during the period 1961 to 1971 as is depicted in Appendix 1.

Thus it is that beef producers look upon the more satisfactory price levels now as just compensation for years when the price actually declined or, only returned to previously established levels.<sup>(1)</sup>

It is quite true that prices have advanced further in early 1973, but even so, the indexes of 162 and 168 have only now reached the same level that the index of weekly wages reached in 1970. Furthermore, *there is absolutely no assurance that present price levels will remain at the present all time high peaks and, in fact, it is virtually certain that farm gate prices will continue to follow cyclical patterns.*

<sup>(1)</sup> It should also be mentioned, as a historically accurate footnote, that only in 1971 did slaughter prices recover to the levels established in 1951. Beef Producers concede that 1951 was, in many respects, an unusual year but so also were the years 1953 through 1957 when the slaughter price for the top grade of cattle remained trapped in the \$20.00 range on Canada's highest beef market.

A partir de cette base, nous avons préparé le tableau suivant qui illustre le prix moyen de base pour cinq ans concernant les «bouvillons de choix» et pour «toute catégorie de bétail» aux marchés de Calgary et de Toronto. En se servant de cette base, nous avons présenté des indices des prix du bœuf pour l'année 1972 et janvier 1973.

TABLEAU 1  
Indice des prix du bétail sur pied

	1959-1963 Prix Indice	1972 Prix Indice	Jan. 1973 Prix Indice
TORONTO			
Bouvillons de choix.....	\$25.25 100	\$37.00 147	\$40.75 162
Toute catégorie de bétail....	\$21.14 100	— —	— —
CALGARY			
Bouvillons de choix.....	\$23.35 100	\$35.00 150	\$39.20 168
Toute catégorie de bétail....	\$20.30 100	— —	— —

Les chiffres qui se rapportent le plus directement à l'indice des salaires hebdomadaires moyens sont les indices de l'année 1972 puisque l'indice hebdomadaire rapporté un peu plus tôt est basé sur mars 1972. Ainsi, l'indice de 147 à 150 des prix des produits agricoles du bœuf doivent être établis de concert avec les indices de 186 et 187 des salaires hebdomadaires moyens. Nous avons tracé l'indice des prix du bœuf dans le Graphique 1 en prenant les bouvillons de choix de Toronto comme base.

Cependant, une simple présentation de ces données statistiques n'indique pas clairement le fait que les prix du bœuf n'ont pas augmenté de façon régulière pendant la décennie qui s'écoula mais ont fléchi de façon significative dans trois des onze années. A la différence de l'augmentation plus ou moins régulière des salaires et des traitements, ces baisses de prix ont entraîné pour les producteurs de bœuf une perte de revenus de l'ordre de 400 millions de dollars au cours de la période de 1961 à 1971, comme l'indique l'annexe 1.

C'est ainsi qu'aux yeux des producteurs de bœuf, l'amélioration du niveau des prix ne constitue actuellement qu'une compensation justifiée pour les années où ces prix ont réellement fléchi ou n'ont fait que revenir au niveau établi précédemment.<sup>1</sup>

Il est tout à fait vrai que les prix ont augmenté davantage au début de 1973 mais même alors, les indices de 162 et 168 viennent seulement de parvenir au niveau que l'indice des salaires hebdomadaires a atteint en 1970. De plus, *il n'est absolument pas assuré que les prix actuels demeureront à ces niveaux records et de fait, il est pratiquement certain que les prix à la ferme des produits agricoles continueront de suivre des fluctuations cycliques.*

<sup>(1)</sup> Il faut également mentionner, à titre de note historique exacte, que c'est seulement en 1971 que les prix à l'abattage ont atteint les niveaux fixés en 1951. Les producteurs de bœuf concèdent que cette année-là a été exceptionnelle à bien des égards mais il en a été de même de 1953 à 1957 alors que les prix à l'abattage du bétail de première qualité sont demeurés bloqués au niveau de \$20 pour le marché du bœuf de très haute qualité au Canada.

### 5. Beef Prices (Retail Indexes)

We do not presume to state the case on behalf of retail outlets but to complete this statistical presentation it is useful to note that a statistical series on retail prices exists and again, this series is based on 1961 prices.

Once again, since 1961 was a year of depressed farm prices for beef, we expect that this situation also resulted in cyclical low retail prices for beef. This is confirmed in the Table below where we present the report prices for six selected cuts of beef as reported in publication 62-002 of Statistics Canada.

TABLE 2  
Retail Beef Price  
(Cents per pound)

	1961	Average 1959-1962	1959-1962 As % of 1961
Sirloin Steak.....	97.0	101.4	104
Round Steak.....	88.4	92.2	104
Prime Rib Roast.....	88.4	92.6	104
Blade Roast.....	61.6	64.4	104
Stewing Beef.....	65.6	67.5	103
Hamburger.....	46.2	48.5	105

Thus, using 1961 as a basis for a statistical index series arbitrarily handicaps the comparison with items not subject to the cyclical pattern of beef prices. If the index of retail prices had been based on a five year price 1959-1962 the starting point would have been about 4 points higher. Axiomatically, we would submit that all of the current beef price indexes are overstated by about 4 points.

Notwithstanding, our contention that the index is over estimated, we present in Exhibit 1, an illustration of the beef retail price index. The reference years are 1961, 1965, 1970, 1971, September 1972, and for January 1973.

### Agricultural Inputs and Outputs

A very few statistics illustrate quite clearly the performance of Agriculture in this economy.

- According to the Index of Physical Volume of Agriculture production there was a 58% increase between 1961 and 1971.
- According to the Index of Productivity of Agriculture and of Commercial Non Agriculture Industries, the output per person employed in Agriculture had risen, from Index 100 in 1961, to 165 in 1970; while the Index for Commercial non-agricultural industries had only risen to 123.5 by 1970.
- Farm Input Price Indexes.

Based on an index of 100 in 1961 the following Price Indexes apply to the major groupings of Farm Input prices in 1972. There are, in these indexes, slight regional differences but the Canada-wide figures here quoted are quite representative,

### 5. Le prix du bœuf (indices de détail)

Nous ne voulons pas aborder la question des détaillants mais pour compléter cette présentation de données statistiques, il est utile de signaler qu'il en existe une série pour les prix de détail et qu'encore une fois, elle est basée sur les prix de 1961.

1961 ayant été un année de fléchissement des prix du bœuf, nous pensons que cette situation a également entraîné une baisse cyclique des prix de détail. Ce fait est confirmé dans le tableau ci-dessous où nous présentons les prix relevés pour six morceaux de bœuf qui figurent dans la publication 62-002 de Statistique Canada.

TABLEAU 2  
Prix du bœuf au détail  
(cents par livre)

	1961	Moyenne 1959-1962	1959-1962 % par rapport à 1961
Bifteck de surlonge.....	97.0	101.4	104
Bifteck de ronde.....	88.4	92.2	104
Rôti de plat de côtes.....	88.4	91.6	104
Rôti de haut côté.....	61.6	64.4	104
Bœuf pour ragoût.....	65.6	67.5	103
Bœuf haché.....	46.2	48.5	105

Ainsi, en prenant 1961 comme base d'une série d'indices statistiques, on fausse arbitrairement la comparaison avec les articles qui ne sont pas soumis au mouvement cyclique des prix du bœuf. Si l'indice des prix de détail avait été étalé sur cinq ans, de 1959 à 1962, le point de départ aurait été plus élevé d'environ 4 points. De toute évidence, il en découle selon nous que tous les indices actuels des prix du bœuf sont surévalués d'environ 4 points.

Tout en prétendant que l'indice est surévalué, nous présentons dans le graphique 1 une illustration de l'indice des prix de détail du bœuf. Les années auxquelles on se réfère sont 1961, 1965, 1970, 1971, septembre 1972 et janvier 1973.

### Coefficients de productivité des produits agricoles

Il existe très peu de statistiques qui montrent clairement le comportement de l'agriculture dans l'économie.

- Selon l'indice du volume physique de la production agricole, il y a eu une augmentation de 58% entre 1961 et 1971.
- Selon l'indice de productivité des industries agricoles et commerciales non agricoles, le coefficient de productivité par personne employée dans le secteur de l'agriculture est passé de l'indice 100 en 1961 à l'indice 165 en 1970, alors que l'indice des industries commerciales non agricoles ne s'est pas élevé au-delà de 123.5 en 1970.
- Indices des prix basés sur les apports agricoles. En se fondant sur l'indice 100 établi en 1961, les indices de prix suivants s'appliquent aux groupes importants des prix basés sur les apports agricoles en 1972. Ces indices laissent voir de petites différences régionales, mais les chiffres cités ci-dessous sont assez représentatifs pour le Canada tout entier.



Total Inputs.....	141.5	3rd Quarter '72
Land and Buildings.....	167	4th Quarter '72
Farm Machinery.....	133	4th Quarter '72
Hired Farm Labour.....	193	4th Quarter '72

#### —Index of Farm Prices of Agricultural Products.

The weighted index of farm prices of agricultural products had risen only to 143.7 in October '72, from 100 in 1961.

#### Gross and Net Farm Income

During the period 1962 to 1963, Gross Farm Income averaged 4.22 Billion dollars and Net Farm Income averaged 1.56 Billion Dollars.

In 1971 Gross Farm Income had increased to 5.25 Billion dollars, an increase of 24%. Net Farm Income however, had increased only to 1.59 Billion dollars or an increase of only 2.4%.

These statistics illustrate, quite clearly, that costs of agricultural inputs have risen much more rapidly than have the prices of agricultural products. The Canadian farmer, however, has responded by increasing his productivity and by dramatically increasing the output per person employed. *It is this increase in productivity and efficiency that has assured the consumer a greater supply of food at lower cost in terms of earned income than has been the case in the past.*<sup>(2)</sup>

#### FEED COSTS HAVE RISEN

Due primarily to unusual weather patterns, the feed supply and quality have been sharply reduced this year and as a consequence, feed costs have risen; particularly in respect to protein and grains. Soybean oil meal, a major protein source in cattle feeding, is now priced at over \$200.00 per ton, double the price it was four months ago. Corn, barley and oats have risen in price 40 to 45% from one year ago. In addition, loss of the use of the growth promotant, Diethylstilbestrol, has reduced rate and efficiency of gain in the nations' feedlots. The loss of D.E.S. means that 15% more grain will be required to produce one pound of live gain. While no specific records are yet available, it is estimated that the cost of putting on one pound of gain in 1973 will be at least 35% higher than was the case in 1972.

While these facts are simply stated, the impact of higher feed costs on the profitability of cattle feeding is enormous. In spite of higher market prices for slaughter cattle thus far in 1973, the profitability of cattle feeding is going to be very slim in 1973. With slaughter prices up only about 14% over a year ago and with feed cost increases of a much larger magnitude, profitability must be reduced.

Unfortunately, cattle feeders cannot cut back their operations in the face of rising costs. The cattle are here and must be fed out. Moreover, most of the cattle were

Apports totaux.....	141.5	3 <sup>e</sup> trimestre de 1972
Terre et bâtiments.....	167	4 <sup>e</sup> trimestre de 1972
Outils de ferme.....	133	4 <sup>e</sup> trimestre de 1972
Main-d'œuvre agricole.....	193	4 <sup>e</sup> trimestre de 1972

—Indice des prix payés à l'agriculteur pour les produits agricoles. L'indice pondéré des prix payés à l'agriculteur pour les produits agricoles se chiffre seulement à 132.7 en octobre 1972 alors qu'il était de 100 en 1961.

#### Revenus brut et net de l'agriculteur

De 1962 à 1963, le revenu brut des agriculteurs a atteint une moyenne de 4.22 milliards de dollars et le revenu net de 1.56 milliard de dollars.

En 1971, le revenu brut de l'agriculteur est passé à 5.25 milliards de dollars, connaissant ainsi une augmentation de 24 p. 100. Toutefois, le revenu net ne s'est accru que de 1.59 milliard, ce qui veut dire une augmentation de 2.4 p. 100.

Ces statistiques prouvent très clairement que le coût des apports agricoles a augmenté plus rapidement que le prix des produits agricoles. L'agriculteur canadien s'est toutefois repris en augmentant sa productivité et en multipliant le rendement par personne employée. *C'est cette augmentation de la productivité et de l'efficacité qui a permis au consommateur d'acheter plus de produits à meilleur prix en fonction du revenu gagné que ce ne fut le cas dans le passé.*

#### AUGMENTATION DES PRIX DES PLANTES FOURRAGÈRES

Tout d'abord, à cause de mauvaises conditions climatiques inhabituelles, la quantité et la qualité des plantes fourragères ont beaucoup diminué cette année et par conséquent, le prix de ces dernières a augmenté, particulièrement les suppléments protéiques et les grains. Le prix du tourteau de soya, importante source de protéines pour l'engraissement du bétail, est maintenant de plus de \$200 la tonne, le double de ce qu'il était il y a quatre mois. Le maïs, le seigle et l'avoine ont connu des augmentations de 40 à 45 p. 100 par rapport à l'année dernière. De plus, l'interdiction d'employer un stimulant de croissance, le diethylstilbestrol, a réduit le taux et l'efficacité de production des parcs d'engraissement du Canada. La perte de ce stimulant veut dire qu'il faudra 15 p. 100 de plus de grain pour chaque livre de poids gagné par le bétail sur pied. Quoique les données ne soient encore disponibles, on croit que chaque livre additionnelle coûtera en 1973, 35 p. 100 de plus qu'en 1972.

Bien que ces faits soient simplement mentionnés, les effets de la hausse du prix des provendes sur la rentabilité de l'élevage du bétail sont énormes. Quoique les prix du marché pour le bétail de boucherie soient plus élevés jusqu'ici en 1973, l'élevage du bétail sera très peu rentable en 1973. Étant donné que les prix payés à l'abattoir n'ont augmenté que de 14 p. 100 depuis un an et que la progression des prix des plantes fourragères a été très forte, le profit sera réduit.

Malheureusement, les éleveurs ne peuvent cesser leur exploitation à cause de l'augmentation du coût. Le bétail est là et on doit le nourrir. De plus, presque tout le bétail

<sup>(2)</sup> An illustration of returns to cattle ranching appears in Appendix 2 and an illustration of returns to cattle feeding appears in Appendix 3.

<sup>(2)</sup> Un tableau des profits des fermes d'élevage figure à l'appendice 2 et un tableau des profits de l'élevage aux céréales fourragères figure à l'annexe 3.

purchased at high prices in expectation of abundant high quality and reasonable priced feed and protein supplement. Cattle feeders are therefore locked into a feeding program that will be most expensive in history and they will require strong market prices simply to break even.

### RETAIL BEEF PRICES

There is a great deal of misunderstanding among consumers generally, about the seemingly wide divergence between the retail price for beef and the price the farmer received. Members of this Committee may be experiencing the same difficulties and it is important that this confusion be banished if one is to objectively study beef prices.

The consumer, for example, is often confused as to why the retailer must charge \$1.59 for steaks when the farmer only gets 40¢ per pound for his live animal.

While this misunderstanding may *appear* to be critical of the retailer and in favour of the producer, no good purpose is served anyone by this sort of misunderstanding.

Therefore the following explanation is important to all who would comment or pass judgment upon beef prices.

The misunderstanding arises because

1. Farm prices for beef are most often quoted in terms of *Live Cattle Prices*.
2. Wholesale prices are always quoted in terms of *carcass prices*.
3. Retail prices are on the basis of *individual retail cuts*.

We will try to explain the COST of beef in each of its forms.

#### A—The Live Steer.

In early 1973 the average price for top quality slaughter cattle was about \$40.00/Cwt. or 40¢ per pound.

A 1000 lb. steer @ 40¢/lb. = \$400.00

#### B—The Carcass

The 1000 pound steer when dressed will typically yield a carcass weighing 585 pounds. Because the packer paid \$400.00 for the live steer the carcass cost

$$\text{was } \frac{400.00}{585} = \$68.38/\text{Cwt or } 68.4¢/\text{lb.}$$

The packer of course must make a profit for his service and he will therefore sell the carcass to a retailer for about 70¢/lb.

(It should also be noted that the packer also receives the value of the by-products, which in this example would be worth about \$36.00).

#### C—The Retailer

The retailer buys this 585 pound carcass @ \$70.00/Cwt. or \$409.50.

a été acheté à un bon prix, car on s'attendait à une excellente qualité et à un prix raisonnable des plantes fourragères et des suppléments protéiques. Les éleveurs se voient donc forcés d'accepter un régime d'engraissement dont le coût sera le plus élevé qu'on ait jamais connu jusqu'ici et les prix du marché devront être à la hausse pour simplement leur permettre de rentrer dans leurs frais.

### PRIX DE DÉTAIL DU BŒUF

Les consommateurs en général comprennent mal l'écart apparemment très important entre le prix de détail du bœuf et le prix consenti à l'éleveur. Il se peut que les membres de ce Comité connaissent les mêmes difficultés et il est important qu'on dissipe cette confusion pour étudier objectivement les prix du bœuf.

Par exemple, le consommateur comprend souvent difficilement pourquoi le détaillant doit lui demander \$1.59 pour une livre de steak alors que l'éleveur ne reçoit que 40¢ la livre pour le bétail sur pieds.

Quoique cette incompréhension puisse défavoriser le détaillant tout en favorisant l'éleveur, ce genre d'incompréhension n'a jamais rendu service à quiconque.

Toutefois, l'explication suivante est importante pour tous ceux qui veulent discuter des prix du bœuf ou les évaluer.

L'incompréhension naît des faits suivants:

1. Les prix consentis à l'éleveur pour le bœuf sont la plupart du temps cités comme *prix accordés pour le bétail sur pieds*.
2. Les prix de gros sont toujours cités en fonction des *prix des carcasses*.
3. Les prix de détail se fondent sur *les coupes de morceaux choisis*.

Nous allons maintenant essayer d'expliquer le COÛT du bœuf à chacune des étapes.

#### A—Le bouvillon sur pieds.

Au début de 1973, le prix moyen accordé pour le bouvillon de boucherie de première qualité s'élevait à près de \$40 le quintal ou 40¢ la livre. Un bouvillon de 1,000 livres à 40¢ la livre = \$400.

#### B—La carcasse

Lorsque le bouvillon de 1,000 livres sera habillé, il deviendra alors une carcasse dont le poids est de 585 livres. Puisque le conditionneur a payé \$400 pour le bouvillon sur pieds, la carcasse a donc coûté

$$\frac{\$400}{585} = \$68.37 \text{ le quintal ou } 68.4¢ \text{ la livre.}$$

Le conditionneur doit faire un profit pour le service rendu et il vendra donc la carcasse à un détaillant pour à peu près 70¢ la livre. (A remarquer que le conditionneur encaisse la valeur des abattis qui, dans ce cas-ci, revient à \$36.)

#### C—Le détaillant

Le détaillant achète cette carcasse de 585 livres au prix de \$70 le quintal ou \$409.50.



However, this carcass is not all saleable beef; some fat, trim and bone must be discarded at negligible return. Normally, a top quality carcass should return 75% of its weight as saleable beef. Therefore the retailer who paid \$409.50 for the 585 pound carcass finds that he has 439 pounds of saleable beef for sale at an average cost to him of 93.3 cents per pound.

We now have the following relationships

1000 pounds steer @ \$40.00 per Cwt.

585 pounds carcass @ \$68.37 per Cwt.

Packer receives value of by-products and raises carcass price to \$70.00/Cwt.

439 pounds retail beef @ 93.3 cents per pound.

Now the more appropriate question may be, "Why must the retailer, who pays only 93 cents per pound of retail cut, charge \$1.59 for steaks"? Even that question is the result of failing to understand that NOT ALL BEEF IS STEAK. There are a number of lower priced cuts in every carcass and thus the only meaningful comparison is to compare the retailers cost with his average selling price.

#### C.C.A. Monitors Retail Beef Prices

Because beef is our product, the Canadian Cattlemen's Association has monitored beef prices at all stages from farm gate to consumer. Detailed and comprehensive information about retail pricing practices in the Toronto area have been maintained since 1969 and a graphical illustration of farm gate, wholesale and retail prices over the period 1970 to the present time is included in Exhibit 2; over leaf<sup>(3)</sup>.

In the main, most beef producers believe that retail outlets do an excellent job of handling high tonnages of beef at what must be considered modest markups. The evidence here presented sustains that observation. There is, however, at least one retail practice that is, from time to time, of some concern to beef producers; and that is the infrequent but troublesome tendency for retail prices to not move in parallel with changes in live cattle prices. A source of concern, and indeed some price damage to producers, is the tendency for retailers to delay, for as long as possible, a retail price decline when farm prices fall. Since farm prices only fall in situations where supply exceeds demand, there would appear no justification for maintaining retail prices at unreduced levels during such a period. Indeed, holding retail prices up during a period of declining live prices will tend to drive live prices lower still.

Such a situation occurs too frequently, the last occasion being in the August to October period of 1972.

There is some justification of course for a time lag of up to two weeks, at the maximum, but we believe that the instant retailers buy beef at reduced wholesale prices

<sup>(3)</sup> This graph, while illustrative, cannot be considered precise and so the pertinent supporting data appears in Appendix 4.

Toutefois, cette carcasse ne peut pas être toute vendue; il y a du gras, des déchets et des os qui doivent être vendus à un coût très bas. Normalement, on devrait pouvoir vendre 75 p. 100 du poids d'une carcasse de première qualité en viande.

Donc, le détaillant qui a payé \$409.50 pour la carcasse de 585 livres a, en effet, 439 livres de bœuf à vendre dont le coût lui revient, en moyenne, à 93.3¢ la livre.

Nous pouvons maintenant établir les comparaisons suivantes:

Un bouvillon de 1,000 livres sur pieds à \$40 le quintal.

Une carcasse de 585 livres à \$68.37 le quintal.

Le conditionnement encaisse la valeur des abattis et fixe le prix de la carcasse à \$70 le quintal.

439 livres de bœuf vendues au détail à 93.3¢ la livre.

On ne pourrait demander à plus juste titre: «Pourquoi le détaillant, qui ne paie que 93 cents la livre un morceau au détail, demande-t-il \$1.59 pour des biftecks?» Cette question prouve encore qu'on n'a pas compris que TOUT LE BŒUF N'EST PAS DU BIFTECK. Il existe un certain nombre de morceaux moins chers dans chaque carcasse et, en conséquence, la seule véritable comparaison qu'on puisse faire, c'est entre le prix de revient du détaillant et son prix moyen de vente.

#### L'A.C.E.B. contrôle les prix de détail du bœuf

Parce que le bœuf est notre produit, l'Association canadienne des éleveurs de bétail contrôle le prix du bœuf à tous les stades depuis la ferme jusqu'au consommateur. Des renseignements détaillés et complets sur les pratiques de fixation des prix de détail dans la région de Toronto ont été conservés depuis 1969 et une représentation graphique des prix à la ferme, des prix de gros et des prix de détail depuis 1970 jusqu'à la période actuelle figure dans le graphique n° 2, au verso<sup>3</sup>.

En général, la plupart des producteurs de bœuf croient que les détaillants gagnent beaucoup à traiter de grosses quantités de bœuf avec ce qu'il faut considérer comme de modestes marges bénéficiaires. Le témoignage, présenté ici confirme cette observation. Il y a, toutefois, au moins un aspect habituel de la vente au détail qui, de temps à autre, inquiète les producteurs de bœuf; c'est la tendance peu fréquente mais fâcheuse qu'ont les prix à ne pas monter parallèlement avec ceux du bétail sur pieds. La tendance qu'ont les détaillants à retarder, le plus longtemps possible une baisse des prix de détail lorsque les prix à la ferme diminuent est une source d'inquiétude pour les producteurs qui voient tomber les cours, comme les prix à la ferme ne baissent que lorsque l'offre excède la demande, rien ne semble justifier qu'on maintienne les prix de détail au même niveau pendant cette période. De fait, ne pas changer les prix de détail alors que les prix sur pieds baissent, ne fait qu'accentuer encore ce fléchissement.

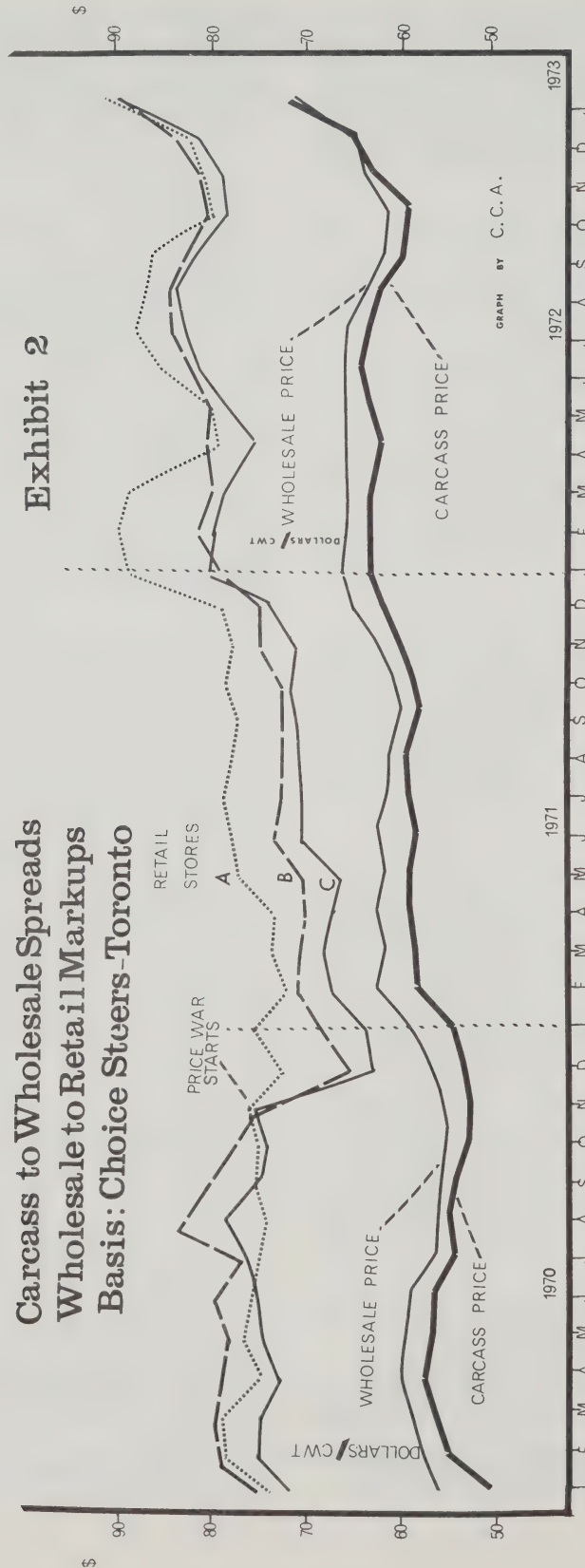
C'est une situation qui se produit trop souvent dont, la dernière fois, d'août à octobre 1972.

On peut, bien entendu justifier un décalage de deux semaines, au plus, mais à notre avis dès que les détaillants achètent le bœuf à des prix de gros réduits, toute

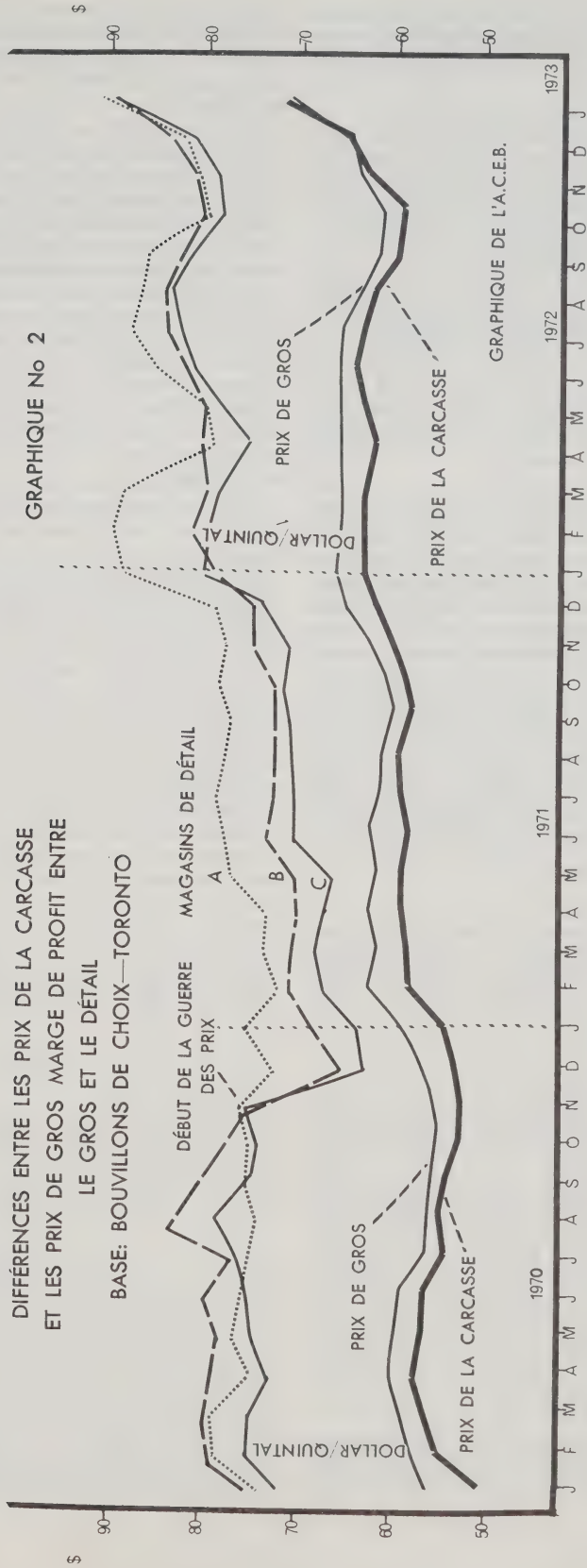
<sup>(3)</sup> Ce graphique, si clair qu'il soit, ne peut être considéré comme précis et, en conséquence, les données à l'appui se trouvent à l'appendice 4.

## Exhibit 2

### Carcass to Wholesale Spreads Wholesale to Retail Markups Basis: Choice Steers-Toronto







the full benefit of these reduced prices should be passed along to consumers. This is one source of recurring discontent beef producers have with an otherwise fine retail function.

We wish to emphasize that in commenting on the lack of parallel movement in prices, we in no way wish to make a judgement as to whether or not the average level of margin is appropriate for we are not competent to judge or comment upon the degree of margin required to make a reasonable profit in beef retailing.

While this is a matter of concern to producers, we are quite confident that the difficulty can be resolved by an improved dialogue between producers and retailers.

#### A Better Product

Cattlemen have long been conscious of the importance of consumer acceptance of beef, and the record of their efforts is a testament to this concern.

For a protracted period of five years, beginning in 1966, the Canadian Cattlemen's Association led the way in seeking a change in the beef carcass grading system in order to permit producers to tailor production more closely to consumer demand. Producers have been aware, for a long time, that at least a percentage of cattle were too heavily finished to satisfy most consumer requirements. The new grading system, which came into effect in September of 1972, helped to more clearly identify the amount of fat and lean in a beef carcass and we are gratified to note, in that short space of time, that the percent of cattle in the fattest category of Canada Grade A-4 has declined from 7% to 3%. We are virtually certain that we are producing a better product than ever before thanks to the most progressive beef carcass grading system in the world.

In a related area the Canadian Cattlemen's Association is interested in urging development of a standardized system of nomenclature for beef retail cuts so that consumers may know exactly what product they are buying.

#### Why Beef Prices Have Risen

Implicit in the concern about food costs must be the belief that they should not have risen as much as they have; or, alternatively, that some clear explanation must be given to explain the price rise.

The Public, and this Committee alike, should realize that the Canadian beef industry is an industry that operates, on a free and unregulated basis. There is virtually no regulation of production in our industry and no attempt, overt or covert, to restrict supply. Beef marketing is a process still free and unrestricted in any way, and prices are either determined by public auction, or by free and private negotiation between individual seller and buyer. There is no collective bargaining, and no quota arrangements exist in the industry.

Against this background, one might believe that recently rising beef prices illustrate an inadequate rate of growth in the Canadian beef production industry. The

la différence devrait s'en répercuter sur les consommateurs. Il s'agit là d'une source répétée de mécontentement de la part des producteurs de bœuf envers les détaillants qui remplissent par ailleurs fort bien leurs fonctions.

Nous tenons à le souligner: en faisant observer que les fluctuations de prix ne sont pas parallèles, nous n'avons aucune intention de juger si le niveau moyen de marge est convenable ou non, parce que nous ne sommes pas compétents pour le faire non plus que pour parler de la marge requise si l'on veut faire un bénéfice raisonnable dans la vente du bœuf au détail.

Bien que cette question intéresse les producteurs, nous sommes assurés qu'on peut résoudre la difficulté en améliorant le dialogue entre producteurs et détaillants.

#### Un meilleur produit

Les éleveurs de bétail se rendent compte depuis longtemps qu'il est important que la viande de bœuf plaise au consommateur et ce qu'ils ont fait jusqu'ici en ce sens en témoigne.

Pendant une longue période de cinq ans, qui a commencé en 1966, l'Association canadienne des éleveurs de bétail a inauguré un changement dans le système de classement des carcasses de bœuf afin de permettre aux producteurs de mieux adapter leur production à la demande des consommateurs. Les producteurs savent, depuis longtemps, qu'un certain pourcentage au moins du bétail est trop engraisé pour répondre aux besoins des consommateurs. Le nouveau système de classement, qui est entré en vigueur en septembre 1972, a permis de signaler plus clairement la quantité de gras et de maigre que renferme une carcasse de bœuf et nous constatons avec satisfaction que, dans cette courte période, le pourcentage de bétail de la catégorie la plus grasse, la classe A-4, a diminué de 7 à 3 p. 100. Nous sommes presque certains de fournir un produit d'une qualité inégalée jusqu'ici grâce au système de classement des carcasses le plus moderne du monde.

Dans un domaine connexe, l'Association canadienne des éleveurs de bétail s'attache à promouvoir l'élaboration d'un système standard de nomenclature des morceaux de bœuf au détail afin que les consommateurs puissent savoir exactement ce qu'ils achètent.

#### Le pourquoi de la hausse des prix du bœuf

L'inquiétude que suscitent les prix de l'alimentation doit implicitement être liée à la conviction qu'ils n'auraient pas dû monter autant; ou bien qu'il faudrait en donner une explication claire.

Le grand public, de même que votre comité, devrait se rendre compte que l'industrie canadienne du bœuf est une industrie qui fonctionne d'une façon libre et non réglementée. Il n'existe pratiquement aucun règlement de production dans notre industrie et on n'essaie pas ouvertement ou non, de limiter l'offre. La commercialisation du bœuf est encore un procédé libre, nullement restreint, et les prix sont déterminés soit par enchère publique, soit par négociation libre, à titre privé entre le vendeur et l'acheteur. Il n'existe aucune convention collective ni mesures de contingentement dans l'industrie.

Dans cet optique, on pourrait penser que l'augmentation récente des prix démontre un taux insuffisant de croissance de l'industrie de production du bœuf au Ca-



evidence, as already presented, however, is conclusive on the point that beef prices have not, over the past several years, risen in pace with rising incomes.

### Consumer Acceptance Sets the Price

Our conclusion is that the consumer acceptance of, and demand for, beef is the *only force* that effectively sets the general price level; and we believe some convincing facts bear this out. Given the fact that the production and marketing process are encumbered by no arbitrary price influencing devices; given the fact that the packer and retail segment of the industry are highly competitive, and given the fact that no quantitative controls over imports exist, we must conclude that the only factor sustaining the present price level is the consumer demand for the available supply.

The corollary is, of course, that the producers' satisfaction with the price received will be a major determinant of future supply.

In view of the fact that no quantitative controls exist for beef imports, and that such tariffs as do exist are very low, the Canadian beef industry finds itself more than ever before a part of the emerging global beef economy.

That the consumer appears satisfied with our product and with its price, appears borne out in the performance of the industry since 1961. During that period of generally rising prices, per capita consumption has risen from 70.5 pounds to 90 pounds and is continuing to rise. Obviously, the price is not rising because of a shortage of supply for beef production in 1972 was the highest in history, particularly so in respect to fed cattle.

### Present Price Assures Future Abundant Supply

We would like to impress upon this Committee the fact that present beef supplies are the direct result of price levels that prevailed as long as five to ten years ago.

During the period 1961 to 1968, the average price of Good Feeder steers was at discouragingly low levels never rising above \$26.40 per Cwt. That these price levels were considered unsatisfactory is reflected in the fact that the national beef breeding herd grew only slightly from 3.1 million head to 3.9 million head between 1961 and 1969. This is an average growth rate of only 100,000 head of breeding stock per year.

### The Beef Breeding Herd is Expanding Rapidly

In 1969 however, feeder cattle prices improved significantly and the national breeding herd has grown at a dramatic rate to its present approximate level of 5.1 million head. This is an average growth, in the past three years of 400,000 head per year—four times the annual growth rate from 1961 to 1969. The national beef breeding herd now is 65% larger than it was in 1961 and 31% larger than it was in 1969. The total number of cows and heifers in the national breeding herd each year since

nada. La preuve, déjà présentée, est cependant concluante en ce sens que le prix du bœuf n'a pas, ces dernières années, augmenté à un taux aussi rapide que les revenus.

Les prix sont fixés de façon à satisfaire le consommateur

Nous en concluons que la satisfaction du consommateur et la demande sont les *seuls critères* qui déterminent en réalité le niveau général des prix du bœuf; et à notre avis, des faits convaincants le prouvent. Étant donné qu'aucune fixation arbitraire des prix n'influe sur la production ni sur la commercialisation du bœuf et étant donné, en outre, que, dans cette industrie, les secteurs du commerce de détail et de l'emballage sont hautement concurrentiels et que les importations ne sont soumises à aucun contingentement nous devons conclure que le seul facteur responsable du niveau actuel des prix est le niveau élevé de la demande par rapport à l'offre.

Il en découle, bien entendu que cette dernière dépendra des prix plus ou moins satisfaisants offerts aux producteurs.

Puisque l'importation de la viande de bœuf n'est soumise à aucun contingentement et n'est frappée que de droits de douane minimales, l'industrie canadienne du bœuf fait plus que jamais partie de l'ensemble de ce secteur économique en voie d'expansion.

Le rendement de notre industrie depuis 1961 semble indiquer que le consommateur est satisfait de notre produit et de son prix. Durant cette période d'augmentation générale des prix, la consommation par habitant est passée de 70.5 livres à 90 livres et continue à augmenter. Évidemment, la montée des prix n'est pas due à la diminution de l'offre puisqu'en 1972, la production de viande de bœuf a été la plus élevée que nous ayons connue, notamment pour le bétail de boucherie.

Les prix actuels garantissent une offre abondante à l'avenir.

Nous voulons bien souligner à l'intention des membres du Comité que l'état actuel de l'approvisionnement en viande de bœuf résulte directement du niveau des prix en vigueur il y a cinq ou dix ans.

De 1961 à 1968, le prix moyen des bons bouvillons d'emboche était dérisoirement bas, ne dépassant jamais \$26.40 les 100 livres. Le fait qu'entre 1961 et 1969 le cheptel de bovins de boucherie n'a que légèrement augmenté passant de 3.1 millions de têtes de bétail à 3.9 millions, indique que ces prix étaient jugés insatisfaisants. Le taux moyens d'accroissement ne dépassait donc pas 100,000 têtes de bétail d'élevage par an.

### Le cheptel de bovins de boucherie s'accroît rapidement

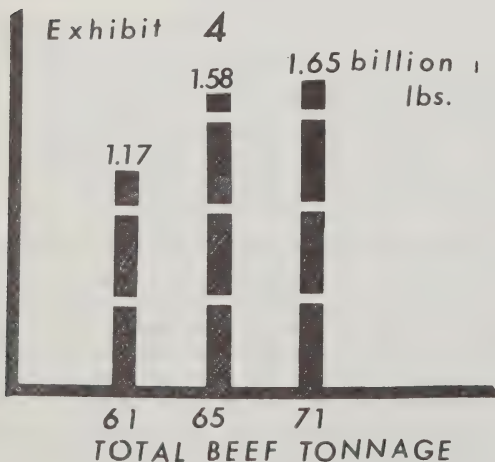
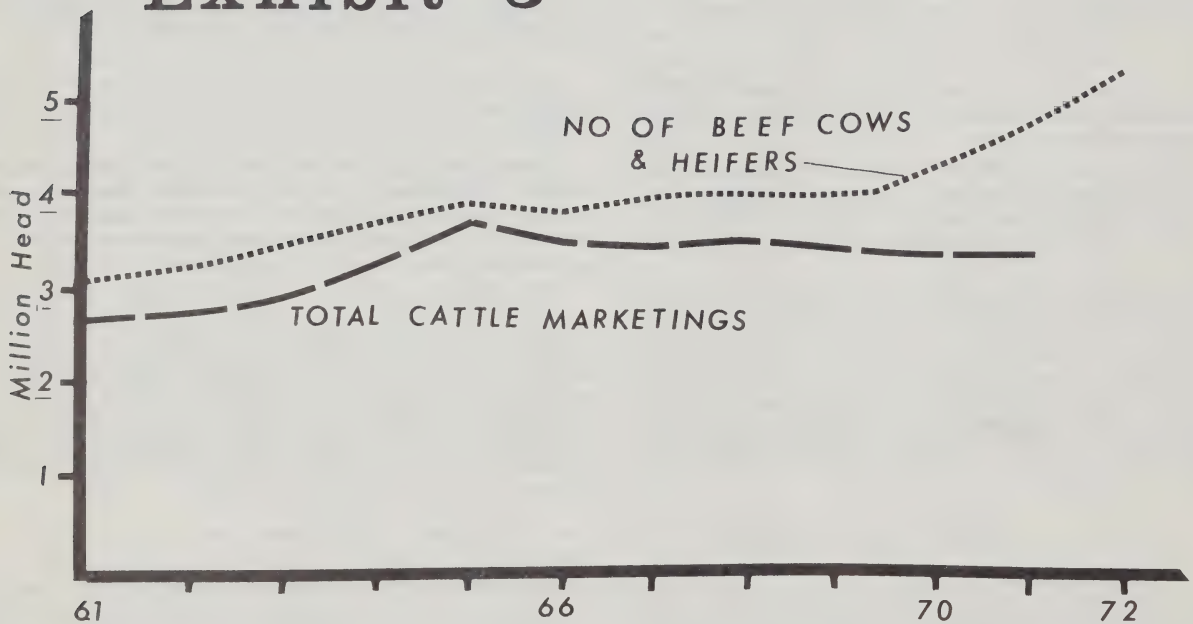
Toutefois, en 1969, les prix du bétail d'emboche se sont sensiblement améliorés et le cheptel national de bovins s'est accru à un rythme étonnant atteignant le niveau actuel de 5.1 millions de têtes de bétail environ, soit, au cours des trois dernières années, une augmentation moyenne de 400,000 têtes de bétail par an, donc quatre fois plus élevée que le taux annuel enregistré de 1961 à 1969. Actuellement le nombre de têtes de bovins de boucherie dépasse de 65 p. 100 celui de 1961 et de 31 p.

1961, is illustrated in Exhibit 3 as is the total number of cattle marketed each year.

While total marketings remain quite static since 1965, total tonnage of beef production had increased modestly from 1.58 billion pounds in 1965 to 1.65 billion pounds in 1971 as shown in Exhibit 4.

100 celui de 1969. Le nombre total de vaches et de génisses qu'on dénombre chaque année dans le troupeau de bovins de boucherie depuis 1961, figure au graphique 3, de même que le nombre total de bestiaux vendus chaque année. Bien que les ventes soient demeurées stables depuis 1965, la production totale de viande de bœuf a accusé une légère augmentation passant de 1.58 milliard de livres en 1965, à 1.65 milliard de livres en 1971 comme l'indique le graphique 4.

## Exhibit 3

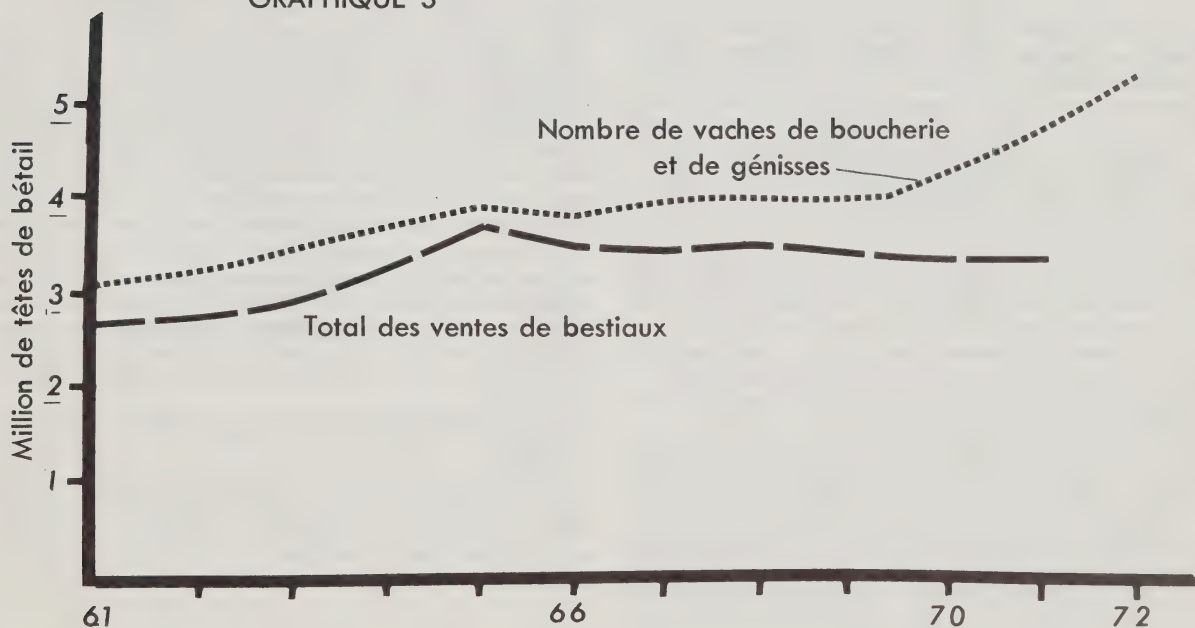




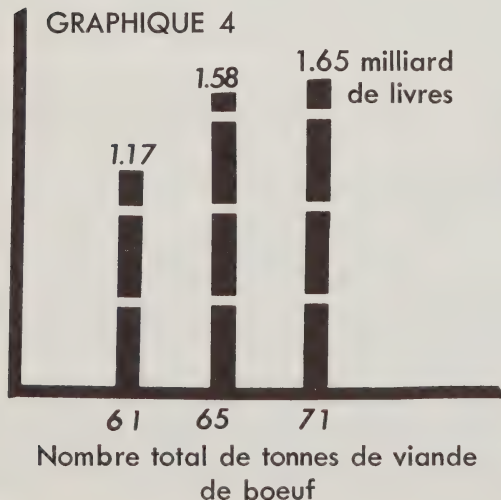
However, the period of slow growth in total marketings that we have witnessed from 1966 to 1972 is now over, and sharply increased marketings are assured for the future. The increased marketings of fed steers began in 1969 but was not readily apparent because marketings of other classes remained low. However, in 1973 and beyond, we expect total marketings and fed marketings to surpass the levels reached in 1972. That this is so is already clearly evident in the statistics that indicate that inspected slaughter during the month of January 1973 surpassed inspected slaughter in January 1972 by 4.4%.

Toutefois, la période d'accroissement lent du total des ventes que nous avons remarquée de 1966 à 1972 est maintenant terminée, et l'on prévoit pour l'avenir une progression sensible des ventes. L'augmentation des ventes de bouvillons engraisés a commencé en 1969, mais elle n'était pas très apparente parce que celles des autres catégories de bovins demeuraient faibles. Toutefois, en 1973 et au-delà, nous envisageons que la totalité des ventes de bovins et de bouvillons engraisés dépassera les niveaux atteints en 1972. Ce qu'indiquent déjà nettement les statistiques qui révèlent que l'abattage inspecté durant le mois de janvier 1973 a dépassé celui de janvier 1972 de 4.4 p. 100.

GRAPHIQUE 3



GRAPHIQUE 4



On the other hand, it can very easily be seen that any attempt to limit or control beef prices during this phase of the beef cycle will discourage production and result in a rapid decline in cow numbers, and finally, in a reduced level of production and still higher prices.

We are in 1973, on the threshold of significant increases in beef marketings. Beef producers have been gearing up to respond to surging consumer demand since 1969 and their response to this demand has been nothing short of spectacular. In fact, during the interval August to October 1972, available supplies of up to 66,000 head of cattle per week greatly exceeded effective demand and, for a period of three months, farm prices for cattle were depressed. There is real concern on the part of many producers that the same situation may occur in the autumn of 1973.

#### CONCLUDING REMARKS:

We believe that the facts we have presented in this brief clearly illustrate that food prices have not, over any reasonable period of time, risen nearly as rapidly as have incomes. We have sought recognition of the fact that agricultural product prices tend to remove in cyclical patterns and, at least in the case of beef, have moved in both directions depending on supply and effective demand.

Canadian consumers are fortunate in the sense that there is in Canada, a supply of wholesome, healthful food available in such variety and abundance. They are doubly fortunate that food in Canada costs less, as a percent of disposable income, than in any other country in the world with the possible exception of the U.S.A.

We submit that these facts have been well known for a long time.

There is, however, justifiable concern in Canada over the rate of inflation, and this is as great a concern to the nation's farmers as to any other segment of society. Inasmuch however, as food prices over time are not rising nearly as rapidly as are incomes, we submit that this Special Committee is examining a symptom, and one of the least offensive symptoms, of rising prices. The causes of rising prices we submit lie elsewhere. Food costs quite clearly are following rather than leading the upward trend in prices.

It is true that food prices are a matter of everyday concern and the consumer in her weekly shopping is constantly aware of food prices. It would therefore be as easy as it would be irresponsible to lead the public to believe that they are being systematically exploited in the food market place and we therefore trust that this Committee will be able, when its work is done, to report to Parliament and to the Canadian people that food is reasonably priced.

Consumers and the Federal Government must realize and appreciate that the nations' farmers are among the most industrious, productive and responsible citizen groups in Canada.

They are *industrious* because farming, particularly livestock farming is a year-round, every-day job. They are *productive* because the average Canadian farmer produces enough to feed 41 others, not including the untold thousands fed by our exports. There are, in Canada, 265,000 farmers who produce food for 22 million

D'autre part, on peut aisément se rendre compte que toute tentative pour limiter ou contrôler les prix du bœuf durant cette phase de l'accroissement de ce produit, freinera sa production, et occasionnera une rapide diminution du nombre de vaches, et finalement, un niveau réduit de production ainsi que la fixation de prix encore plus élevés.

En 1973, nous sommes au début d'importantes augmentations des ventes de la viande de bœuf. Depuis 1969 les producteurs de bœuf se sont efforcés de satisfaire la demande croissante des consommateurs et leurs efforts ont été spectaculaires. En fait, durant la période d'août à octobre 1972, le nombre de bestiaux disponibles par semaine sur le marché s'élevait jusqu'à 66,000 têtes de bétail et dépassait considérablement la demande effective et durant trois mois, les prix du bétail ont baissé. Beaucoup de producteurs s'inquiètent de ce qu'en 1973 la même situation peut se reproduire en automne.

#### CONCLUSION:

Nous pensons que les faits que nous avons exposés dans notre mémoire indiquent nettement qu'au cours d'une période moyenne raisonnable, les prix des produits alimentaires n'ont pas augmentés aussi rapidement que les revenus. Nous avons cherché à prouver que les prix des produits agricoles évoluent suivant un cycle et au moins dans le cas du bœuf, ils ont évolué dans les deux directions en fonction de l'offre et de la demande réelle.

Les consommateurs canadiens sont choyés en ce sens qu'il existe au Canada un approvisionnement de nourriture saine, abondante et variée. Ils sont doublement choyés du fait qu'au Canada, les produits alimentaires coûtent moins chers, par rapport au revenu disponible, que dans tout autre pays du monde, sauf peut-être les États-Unis.

Nous estimons que ces faits sont bien connus depuis longtemps.

Toutefois, les Canadiens s'inquiètent, à juste titre d'ailleurs, du taux d'inflation et ce sentiment s'applique aux cultivateurs de la nation ainsi qu'à toute autre couche de la société. Dans la mesure où le prix des denrées alimentaires n'augmente pas aussi rapidement que le revenu, nous sommes d'avis que le comité spécial examine un symptôme, et c'est bien l'un des moins dangereux, de la hausse des prix. La cause de l'augmentation des prix se trouve ailleurs. Il est évident que le coût des produits alimentaires suit plutôt qu'il ne dicte la courbe ascendante des prix.

Il est vrai que le prix des denrées alimentaires constitue une question d'intérêt journalier et que la ménagère lorsqu'elle fait ses courses hebdomadaires est toujours consciente du prix des aliments. Il serait donc aussi facile qu'irresponsable de faire croire au public qu'il est systématiquement exploité dans le domaine de l'alimentation; nous espérons donc que ce comité pourra, quand il aura terminé son travail, dire au Parlement et au peuple canadien que le prix des aliments est raisonnable.

Les consommateurs et le gouvernement fédéral doivent réaliser et reconnaître que les cultivateurs font partie du groupe de citoyens les plus laborieux, les plus productifs et les plus responsables du pays.

Ils sont *laborieux* parce que l'élevage, surtout l'élevage du bétail, est un travail quotidien qui dure pendant toute l'année. Ils sont *productifs* parce que le cultivateur canadien moyen produit suffisamment pour nourrir 41



Canadians—not counting exports. That's a ratio of one farmer producing food for 85 Canadians.

Finally, farmers are *responsible* because in this age of militancy on the part of all types of professional and labour unions, farmers in Canada have never withheld their services of their product from consumers. In the past 12 month period, 7.8 million man days were lost as a result of strikes and lockouts. Farmers, in the great majority of cases, realize that they are producing a nation's food and will not easily be persuaded or coerced to withhold their product from the market.

This is particularly true of beef producers who, to this date, have shunned any device or program that would interfere with the free market forces or any device that would short the supply and thus drive prices up.

Consumers surely can have it either way. An upper control or limit on farm prices will inevitably impel producers to respond by abandoning the free market place and seeking minimum price levels and price negotiation. This will mitigate against further improvements in productivity and efficiency and will, in the long run, work to the detriment of both producers and consumers.

The Nation's beef producers are mindful and appreciative of the important place beef occupies in the average Canadian diet. There is in Canada, capacity to expand the nation's beef production capacity and beef producers are willing, able and eager to do so. In return, they have a right to expect that price levels will be such as to return them an adequate return for their investment, risk and labour.

Our plea therefore, is that this Committee investigate the beef production industry carefully. We are confident you will find that the industry is aggressive, efficient and growing. **ADEQUATE PRICES AT THE FARM GATE ASSURE ABUNDANT FUTURE SUPPLIES FOR THE CONSUMER AT FAIR PRICES.**

autres personnes, ce qui ne comprend pas les milliers de gens dont on ne parle pas et qui se nourrissent de nos exportations. Il y a, au Canada, 265,000 cultivateurs qui produisent pour 22 millions de Canadiens; nos exportations sont exclues. C'est donc dire qu'en moyenne un cultivateur permet d'alimenter 85 Canadiens.

Finalement, les cultivateurs sont responsables parce que dans cette époque d'activisme dont font preuve tous genres de syndicats professionnels et ouvriers, les cultivateurs canadiens n'ont jamais refusé leurs produits aux consommateurs. Au cours des douze derniers mois, 7.8 millions d'hommes-jours ont été perdus à cause de grèves et de lock-out. Les cultivateurs, dans la plupart des cas, se rendent compte qu'ils produisent pour une nation et il serait difficile de les persuader ou de les contraindre de retirer leurs produits du marché.

Cela s'applique surtout aux producteurs de bœuf qui, jusqu'à présent, ont refusé tout moyen ou programme qui pourrait nuire au marché libre ou toute mesure qui pourrait réduire l'approvisionnement, cause de la hausse des prix.

Les consommateurs ont le choix. Le contrôle ou la limite des prix agricoles en haut lieu incitera inévitablement les producteurs à abandonner l'idée d'un marché libre pour demander un prix minimum ou la négociation des prix. Cela empêchera toutes nouvelles améliorations dans le domaine de la productivité et de l'efficacité et, à la longue, nuira aux producteurs et aux consommateurs.

Les producteurs de bœuf du Canada savent et apprécient le fait que le bœuf occupe une place importante dans le régime alimentaire du Canadien moyen. Au Canada, il est possible d'augmenter la production de bœuf et les producteurs sont prêts, capables et désireux de le faire. En retour, ils ont le droit de s'attendre à ce que le niveau des prix leur assure de pouvoir retirer un revenu suffisant de leurs investissements, des risques qu'ils prennent ainsi que de leur travail.

Nous demandons donc que le Comité étudie attentivement le cas de l'industrie de la production du bœuf. Nous avons bon espoir que vous découvrirez une industrie énergétique, efficace et en pleine croissance.

**DES PRIX RAISONNABLES À LA FERME ASSURENT AU CONSOMMATEUR UN APPROVISIONNEMENT ABONDANT À UN PRIX JUSTE.**

#### APPENDIX 1 TO APPENDIX "H"

##### LOSS OF INCOME DUE TO CYCLICAL BEEF PRICE MOVEMENTS

In 1961, cattle prices at \$18.75/Cwt. were expressed as Index 100. In 1971, the average price for all cattle had reached \$28.65 or an index of 166.

For illustrative purposes, we have calculated the gain and loss in income, as a result of the cyclical nature of cattle prices between 1961 and 1971, as compared to the income that would have been realized had cattle prices

#### APPENDICE 1 À L'APPENDICE «H»

##### PERTES DE REVENUS CAUSÉES PAR LES FLUCTUATIONS CYCLIQUES DU PRIX DU BŒUF

En 1961, les prix des bovins se situaient à \$18.75 les 100 livres et on a donné à ce montant l'indice 100. En 1971 cet indice était de 166, le prix moyen de tous les bovins ayant grimpé à \$28.65.

Pour illustrer notre propos, nous avons calculé les gains et les pertes de revenus causés par les fluctuations cycliques des prix des bovins entre 1961 et 1971, et nous les

moved in a straight trend line from the 1961 price to the 1971 price.

	Actual Price \$/Cwt.	Total Value \$ Million	Trend Line Price \$/Cwt.	Trend Line Value \$ Million	Loss or Gain Millions of \$
1961.....	18.75	486	18.75	486	0
1962.....	20.90	537	19.70	540	+30
1963.....	20.20	527	20.70	540	-13
1964.....	18.45	527	21.70	620	-93
1965.....	18.45	617	22.70	760	-143
1966.....	21.80	747	23.70	812	-65
1967.....	23.25	785	24.70	780	-45
1968.....	23.20	793	25.65	877	-84
1969.....	26.65	865	26.65	865	0
1970.....	27.85	881	27.65	873	+8
1971.....	28.65	910	28.65	910	0
					-405 Million

Over the period 1961 to 1971, 26.7 million cattle were marketed and total receipts amounted to 405 million dollars less than would have been realized if prices had moved upward in a straight trend line from 1961 to 1971. This amounts to a loss of about \$15.00 per head sold over the period 1961 to 1971 inclusive. This emphasizes that a simple consideration of the price index in any given year does not accurately portray what has occurred over a period of time in the industry.

#### APPENDIX 2 TO APPENDIX "H"

##### COST OF RETURNS—COW - CALF RANCHING

The following illustration is an excerpt from information prepared by the British Columbia Cattlemen's Association. The information is based on a 1971 B.C. Department of Agriculture Summary of returns on Cow-Calf Operations.

	1970			1971		
	Med.	High	High Net	Med.	High	High Net
Invest. per cow.....	1196.05	1494.51	911.07	1206.60	1678.91	1404.28
NFI/cow....	43.04	21.57	77.34	86.28	41.99	134.47
NFI/\$ Current Expen- se.....	.38	.15	.95	.92	.24	1.20
NFI/\$ Invest Return to Capital/ Cow.....	.036	.014	.085	.072	.025	.096
% Return to Capital....	-6.14	-5.37	33.60	25.32	-1.50	82.21
Operator's Wage/Cow	-0.51	-0.36	3.69	2.10	-0.09	5.85
Operator's Wage/Hour..	51.44	30.34	39.25	57.33	42.20	64.73
	1.86	1.61	2.04	2.10	1.77	2.35

N.F.I. = Returns to unpaid labour, management and capital.  
 Medium = \$50,000 to \$100,000 investment.  
 High = Over \$100,000 investment.  
 High Net = Highest Net Farm Income regardless of Investment.

avons comparés aux revenus qu'on aurait pu réaliser si les prix des bovins avaient suivi une courbe régulière de 1961 à 1971.

	Prix réel des 100 lives en \$	Valeur totale en millions de \$	Courbe régulière: prix des 100 lbs en \$	Courbe régulière: valeur en millions de \$	Pertes ou gains en millions de \$
1961.....	18.75	486	18.75	486	0
1962.....	20.90	537	19.70	540	+30
1963.....	20.20	527	20.70	540	-13
1964.....	18.45	527	21.70	620	-93
1965.....	18.45	617	22.70	760	-143
1966.....	21.80	747	23.70	812	-65
1967.....	23.25	785	24.70	780	-45
1968.....	23.20	793	25.65	877	-84
1969.....	26.65	865	26.65	865	0
1970.....	27.85	881	27.65	873	+8
1971.....	28.65	910	28.65	910	0
					-405 Million

De 1961 à 1971, il s'est vendu 26.7 millions de bovins et les revenus ont été de 405 millions de dollars de moins que si les prix avaient suivi une courbe régulière de 1961 à 1971. C'est une perte d'environ \$15 par bovin vendu de 1961 à 1971 inclusivement. On voit ainsi avec évidence qu'un simple regard sur l'indice des prix d'une année ne donne pas exactement le comportement de l'industrie pour une période donnée.

#### APPENDICE 2 À L'APPENDICE «H»

##### COÛTS/RENDEMENT POUR L'ÉLEVEUR NAISSEUR

Le tableau qui suit est tiré de renseignements préparés par l'Association des éleveurs de bovins de la Colombie-Britannique. Ces renseignements se fondent sur un bilan du rendement du naissage pour 1971, publié par le ministère de l'Agriculture de la Colombie-Britannique.

	1970			1971		
	Méd.	Sup.	Sup. net	Méd.	Sup.	Sup. net
Invest. par tête.....	1196.05	1494.51	911.07	1206.60	1678.91	1404.28
R.N. par tête	43.04	21.57	77.34	86.28	41.99	134.47
R.N. par \$ de dép. cour..	.38	.15	.95	.92	.24	1.20
R.N. par \$ invest.....	.036	.014	.085	.072	.025	.096
Rendement sur capital investi par tête.....	-6.14	-5.37	33.60	25.32	-1.50	82.21
Rendement du capital en %.....	-0.51	-0.36	3.69	2.10	-0.09	5.85
Salaire des employés, par bovin..	51.44	30.34	39.25	57.33	42.20	64.73
Salaire ho- raire des employés..	1.86	1.61	2.04	2.10	1.77	2.35

R.N. = Revenu net: rendement sur les coûts de la main-d'œuvre non rémunérée, de la gestion et du capital.  
 Médium = Investissement de \$50,000 à \$100,000.  
 Supérieur = Investissement de plus de \$100,000 dollars.  
 Supérieur net = Revenu net le plus élevé, quel que soit l'investissement.



The rancher must be prepared to finance a large capital outlay and must accept a low return on his investment. In fact it is only through concentration and skill in management that he will realize any return at all. The 1971 B.C. Department of Agriculture Farm Business Summary of returns on cow-calf operations at a medium (\$50,000-100,000) investment level, including such costs as unpaid family labour value, operators wage, capital rent, and prerequisites showed a 2.10% return on their capital investment. The same study of cow-yearling operations at a high investment level of over \$100,000 showed the return to capital investment of -0.9%.

Between 1961 and 1971, retail prices have gone up 35%. In the same time, farm receipts have gone up only 21%. This compares with the take home pay of the average Canadian which has increased 93% in those 11 years.

In conducting their business, ranchers do not have bargaining power to control their costs of required inputs, such as farm equipment, feed and fertilizer.

Live prices are influenced by continental markets and fluctuate markedly depending on whether Canada is in an export or import position.

L'éleveur doit être prêt à financer des immobilisations considérables et doit accepter un faible rendement sur ces investissements. En fait, c'est seulement par la concentration et une habile gestion qu'il peut faire des profits. Le rendement du naissage en 1971, selon un bilan publié par le ministère de l'Agriculture de la C-B., est de 2.10% sur un investissement se situant entre \$50,000 et \$100,000, compte tenu de la valeur du travail non rémunéré des membres de la famille, des salaires des employés, des frais de location du capital et d'autres déboursés préalables. Pour l'élevage des taures d'un an, et pour un investissement de plus de \$100,000, la même étude montre que le rendement sur le capital investi est de -0.09%.

De 1961 à 1971, les prix de détail ont monté de 35%. Durant la même période, les revenus de la ferme n'ont augmenté que de 21%. En comparaison, le salaire net du Canadien moyen a augmenté de 93% pendant ces 11 ans.

Dans la conduite de leurs affaires, les éleveurs n'ont pas de pouvoir de négociation pour contrôler les coûts des apports requis, tels que l'équipement de la ferme, les aliments et les engrais.

Les prix du bétail vivant sont influencés par les marchés du continent et fluctuent de façon marquée selon que le Canada est dans une situation d'importation ou d'exportation.

## APPENDIX 3 TO APPENDIX "H"

	1969 Average 6 Farms	1970 Average 12 Farms	1971 Averag 11 Farms
<b>FINANCIAL SUMMARY</b>			
<i>Income</i>			
Sales.....	104,104	97,206	133,953
Cattle fed on gain.....	—	1,142	238
Inventory change.....	+ 5,656	+ 5,512	+ 17,781
Purchases.....	- 61,760	- 66,600	- 98,582
<b>VALUE OF BEEF PRODUCED.....</b>	<b>48,000</b>	<b>37,260</b>	<b>53,390</b>
<i>Expenses</i>			
Marketing Costs.....	936	1,079	1,697
Purchase Costs.....	816	795	557
Vet and Medicine.....	645	307	644
Bedding.....	1,520	1,049	738
Miscellaneous.....	—	—	65
<b>PURCHASE FEED—</b>			
concentrate.....	5,089	4,468	5,463
starter.....	—	210	416
grain.....	1,940	2,038	3,280
Salt and Mineral.....	219	206	264
hay.....	104	29	153
pasture.....	178	25	27
<b>HOME GROWN FEED—</b>			
grain.....	7,965	6,544	6,577
hay.....	756	470	411
silage.....	12,781	11,625	13,210
pasture.....	392	182	182
<b>TOTAL DIRECT EXPENSES.....</b>	<b>33,341</b>	<b>29,027</b>	<b>33,684</b>
Interest on investment in steers.....	5,481	5,271	5,569
Feedlot labour.....	3,064	2,451	2,612
Building use for feedlot.....	3,327	3,924	4,143
Equipment use for feedlot.....	1,809	1,365	1,459
General expense.....	3,811	1,090	1,176
<b>TOTAL INDIRECT EXPENSES.....</b>	<b>17,492</b>	<b>14,101</b>	<b>14,959</b>
<b>TOTAL EXPENSES.....</b>	<b>50,833</b>	<b>43,128</b>	<b>48,643</b>
<b>NET INCOME AFTER EXPENSES.....</b>	<b>- 2,833</b>	<b>- 5,868</b>	<b>4,747</b>

## APPENDICE 3 À L'APPENDICE «H»

	1969 Moyenne 6 fermes	1970 Moyenne 12 fermes	1971 Moyenne 11 fermes
<b>BILAN FINANCIER</b>			
<i>Revenus</i>			
Ventes.....	104,104	97,206	133,953
Bovins nourris au grain.....	—	1,142	238
Fluct. d'inventaires.....	+ 5,656	+ 5,512	+ 17,781
Achats.....	- 61,760	- 66,600	- 98,582
<b>VALEUR DU BŒUF PRODUIT.....</b>	<b>48,000</b>	<b>37,260</b>	<b>53,390</b>
<i>Dépenses</i>			
Frais de commercialisation..	936	1,079	1,697
Prix d'achat.....	816	795	557
Vétér. et médic.....	645	307	644
Litières.....	1,520	1,049	738
Divers.....	—	—	65
<b>ACHATS D'ALIMENTS—</b>			
concentrées.....	5,089	4,468	5,463
rations de début.....	—	210	416
grain.....	1,940	2,038	3,280
sel et minéraux.....	219	206	264
foin.....	104	29	153
pâturages.....	178	25	27
<b>ALIM. RÉCOLTÉS—</b>			
grains.....	7,965	6,544	6,577
foin.....	756	470	411
ensilage.....	12,781	11,625	13,210
pâturages.....	392	182	182
<b>DÉPENSES DIRECTES TOTALES.....</b>	<b>33,341</b>	<b>29,027</b>	<b>33,684</b>
Intérêts sur investissement pour bovillons.....	5,481	5,271	5,569
Main-d'œuvre du parc d'engr.	3,064	2,451	2,612
Usage de bâtiments du parc d'engr.....	3,327	3,924	4,143
Usage d'équip. du parc d'engr.	1,809	1,365	1,459
Dépenses générales.....	3,811	1,090	1,176
<b>TOTAL DES DÉPENSES INDIRECTES.....</b>	<b>17,492</b>	<b>14,101</b>	<b>14,959</b>
<b>DÉPENSES TOTALES.....</b>	<b>50,833</b>	<b>43,128</b>	<b>48,643</b>
<b>REVENU NET.....</b>	<b>- 2,833</b>	<b>- 5,868</b>	<b>4,747</b>

	1969	1970	1971
<b>RESOURCES AND PERFORMANCE</b>			
Investment in cattle.....	\$ 60,903	\$ 58,561	\$ 69,490
Investment in feedlot buildings.....	\$ 41,583	31,042	31,034
Investment in equipment for feedlot.....	\$ —	5,191	5,078
Average number of steers on feed.....	no 256	234	263
Number of cattle sold.....	no 331	305	391
Number of feeders died.....	no —	2.8	7.1
Cwt. of beef produced.....	cwt 1,672	1,487	1,713

<b>LABOUR (8 hour days)</b>			
Chore time.....	no 131	111	116
Feed preparation.....	no 33	6	5
Manure handling.....	no 27	36	43

<b>TOTAL FEEDLOT TIME</b>	191	153	164
---------------------------	-----	-----	-----

<b>THE SALES PICTURE</b>			
Number sold (79% steers)..<	no 331	305	391
Selling value per head.....	\$ 314	317	343
Selling price per cwt.....	\$ 30.14	31.48	33.66
Selling weight per head....	lb 1,043	1,007	1,017
Yield (on cattle sold dressed).....	% 56.6	57.2	57.5
Grade (where applicable) red.....	% 86	87	84

<b>THE PURCHASE PICTURE</b>			
Number purchased (77% steers).....	331	333	461
Purch. cost per head (del'd to farm).....	\$ 187	199	215
Purch. cost per cwt. (del'd to farm).....	36.81	37.06	37.14
Purchase weight per head..	507	544	579

<b>SIZE OF FEEDERS PURCHASES</b>			
Under 399 lb.....	no 32	26	60
400 to 599 lb.....	no 224	219	232
600 to 799 lb.....	no 65	52	69
800 lb. and Over.....	no 10	36	100

<b>FEED USED PER FARM</b>			
Concentrate.....	lb 108,083	91,553	106,002
Grain.....	lb 517,780	375,117	448,098
Hay.....	ton 57	26	35
Silage.....	ton 1,840	1,671	1,892
Average number of steers on feed.....	no 256	234	263
Number of cattle sold.....	no 331	305	391
Pounds of beef produced.....	lb 167,207	148,742	171,332
Cwt. of beef produced.....	cwt 1,672	1,487	1,713

COSTS PER CWT. OF BEEF PRODUCED									
	LB.		\$	LB.		\$	LB.		\$
Concentrate.....	*65	*3.17		60	3.04		60	3.19	
Starter.....	—	—			.14			.24	
Grain.....	260	5.93		250	5.73		260	5.77	
Hay.....	70	.51		35	.34		40	.33	
Silage.....	2200	7.64		2250	7.82		2200	7.71	
Salt and Mineral.....	*	*			.14			.15	
Pasture.....	—	—		—	—			.12	

<b>TOTAL FEED COST.....</b>	17.25	17.21	17.51
Bedding.....	1.25	.84	.43
Marketing Costs.....	.56	.72	.99
Purchasing Costs.....	.49	.53	.32
Vet and Medicine.....	.39	.21	.38
Miscellaneous.....	—	—	.04

<b>OTHER DIRECT COSTS.....</b>	2.69	2.30	2.16
--------------------------------	------	------	------

	1969	1970	1971
<b>RESSOURCES ET RENDEMENT</b>			
Investissements: bovins....	\$ 60,903	58,561	69,490
Invest.: bâtiments du porc d'engr.....	\$ 41,583	31,042	31,034
Invest.: équipement du porc d'engr.....	\$ —	5,191	5,078
Nombre moyen de bouvillons à l'engr.....	256	234	263
Nombre de bêtes vendues..	331	305	391
Nombre de bêtes mortes à l'engr.....	—	2.8	7.1
Nombre de 100 lbs. de bœuf produit.....	1,672	1,487	1,713

<b>MAIN-D'ŒUVRE (journées de 8 heures)</b>			
Travaux de routine.....	jrs 131	111	116
Prép. de la nour.....	jrs 33	6	5
Manut. du fumier.....	jrs 27	36	43

<b>Total du temps d'engr.....</b>	jrs 191	153	164
-----------------------------------	---------	-----	-----

<b>LES VENTES</b>			
Nombre de bêtes vendues (79% bov.).....	331	305	391
Prix de vente par tête.....	\$ 314	317	343
Prix de vente les 100 lbs....	\$ 30.14	31.48	33.66
Poids par tête à la vente...livres	1,043	1,007	1,017
Rendement (bovins vendus en carcasse).....	% 56.6	57.2	57.5
Marque rouge (le cas échéant).....	% 86	87	84

<b>LES ACHATS</b>			
Nombre de têtes achetées (77% bov.).....	331	333	461
Prix d'achat par tête (livré à la ferme).....	\$ 187	199	215
Prix d'achat les 100 lbs. (livré à la ferme).....	36.81	37.06	37.14
Poids par tête à l'achat....	507	544	579

<b>POIDS DES BÊTES D'ENGR. À L'ACHAT</b>			
Moins de 399 livres.....	têtes 32	26	60
400 à 599 livres.....	têtes 224	219	232
600 à 799 livres.....	têtes 65	52	69
800 livres et plus.....	têtes 10	36	100

<b>CONSUMMATION PAR FERME</b>			
Concentrés.....	lbs. 108,083	91,553	106,002
Grains.....	lbs. 517,780	375,117	448,098
Foin.....	tonnes 57	26	35
Ensilage.....	tonnes 1,840	1,671	1,892
Nombre moyen de bouvillons à l'engrais.....	256	234	263
Nombre de bovins vendus.....	331	305	391
Livres de bœuf produit.....	167,207	148,742	171,332
Nombre de 100 lbs de bœuf produit.....	1,672	1,487	1,713

DÉPENSES PAR 100 LBS DE BŒUF PRODUIT						
	Lbs. \$		Lbs. \$		Lbs. \$	
Concentrés.....	*65	*3.17	60	3.04	60	3.19
Moulée de partance.....	—	—	—	.14	—	.24
Grains.....	260	5.93	250	5.73	260	5.77
Foin.....	70	.51	35	.34	40	.33
Ensilage.....	2200	7.64	2250	7.82	2200	7.71
Sel et minéraux.....	*	*	—	.14	—	.15
Paturages.....	—	—	—	—	—	.12

<b>COÛT TOTAL DE L'ALIMENTATION.....</b>			
Litières.....	17.25	17.21	17.51
Frais de commercialisation...	1.25	.84	.43
Frais d'achat.....	.56	.72	.99
Vétér. et médic.....	.49	.53	.32
Divers.....	.39	.21	.38
	—	—	.04

<b>AUTRES COÛTS DIRECTS..</b>	2.69	2.30	2.16
-------------------------------	------	------	------



Labour costs at 2.00 per hour...	1.83	1.65	1.52
Interest Average Investment steers at 8%.....	3.28	3.55	3.25
Bldg. use (int. on invest, rep, dep).....	1.99	2.64	2.42
Equipment use (int. on invest, rep, dep).....	1.08	.92	.86
General expense.....	2.28	.73	.69
INDIRECT COSTS.....	10.46	9.49	8.74
TOTAL COSTS PER CWT OF BEEF PRODUCED.....	30.40	29.00	28.41

This feedlot cost study was sponsored by the Brant County Beef Improvement Association and conducted by the Ontario Ministry of Agriculture & Food. Mr. Don Graham, Agricultural Representative, Brantford and Mr. Fred Abraham, Economics Branch, O.M.A.F., supervised the study. The cooperating farmers kept detailed records in the Ontario Farm Record Book.

## APPENDIX 4 TO APPENDIX "H"

## CARCASS TO WHOLESALE SPREADS

	1970	Dollar/Cwt. 1971	1972
January.....	2.00	3.90	2.40
April.....	1.00	2.00	2.60
July.....	.90	1.00	.20
October.....	.90	1.50	.90
(Feb. 13, 1973).....			-1.08

BASIS: Toronto Wholesale Carcass Price—Choice Steers minus Toronto Choice Live Steers 50% Yields.  
Source of Data: Livestock and Meat Trade Report.

## WHOLESALE TO RETAIL MARGINS

	Retail Outlet	Wholesale	Dollars/Cwt. Retail	Spread	%
1970.....	A	\$55.62	73.24	17.62	31
	B	55.62	76.03	20.41	36
	C	55.62	73.36	17.74	31
1971.....	A	59.75	75.63	15.88	26
	B	59.75	69.70	9.95	16
	C	59.75	67.12	7.37	12
1972.....	A	64.52	80.54	16.02	24
	B	64.52	78.50	13.98	21
	C	64.52	76.40	11.88	18
Feb. 1973.....	A	71.77	91.87	20.10	28
	B	71.77	92.60	20.83	29
	C	71.77	90.41	18.64	25

BASIS: Data is in all cases average of one week in January, April, July and October in each year.

SOURCES—Wholesale Price—Livestock and Meat Trade Report—Retail Prices—C.C.A. Retail Price Monitoring.

Main-d'œuvre, à \$2 l'heure.....	1.83	1.65	1.52
Intérêts moyens sur invest. pour bouillons à 8%.....	3.28	3.55	3.25
Usage des bâtim. (int. sur invest., répar., amort.).....	1.99	2.64	2.42
Usage de l'équip. (int. sur invest., répar., amort.).....	1.08	.92	.86
Dépenses générales.....	2.28	.73	.69
COÛTS INDIRECTS.....	10.46	9.49	8.74
COÛT TOTAL PAR 100 LBS DE BŒUF PRODUIT.....	30.40	29.00	28.41

Cette étude sur les coûts des parcs d'engraissement a été patronnée par l'Association du comté de Brant pour l'amélioration du bœuf et faite par le ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario. M. Don Graham, représentant agricole à Brantford, et M. Fred Abraham, de la Direction de l'économie au ministère, ont supervisé l'étude. Les agriculteurs qui y ont participé ont tenu des dossiers détaillés dans le Livret-statistique des fermes de l'Ontario (Ontario Farm Record Book).

## APPENDICE 4 À L'APPENDICE «H»

## CARCASSES: ÉCARTS DES PRIX DE VENTE AUX GROSSISTES

	1970	1971	1972
Janvier.....	2.00	3.90	2.40
Avril.....	1.00	2.00	2.60
Juillet.....	.90	1.00	.20
Octobre.....	.90	1.50	.90
(13 fév. 1973).....			-1.08

BASE: Prix de gros des carcasses à Toronto—Bouvillons de choix moins bouvillons vivants de choix d'un rendement de 50%.  
SOURCE DES DONNÉES: Rapport sur le marché du bétail et de la viande.

## MARGES, DU GROSSISTE AU DÉTAILLANT

	Détail- lant	Gros	Détail	Écart	%
1970.....	A	\$55.62	73.24	17.62	31
	B	55.62	76.03	20.41	36
	C	55.62	73.36	17.74	31
1971.....	A	59.75	75.63	15.88	26
	B	59.75	69.70	9.95	16
	C	59.75	67.12	7.37	12
1972.....	A	64.52	80.54	16.02	24
	B	64.52	78.50	13.98	21
	C	64.52	76.40	11.88	18
Fév. 1973.....	A	71.77	91.87	20.10	28
	B	71.77	92.60	20.83	29
	C	71.77	90.41	18.64	25

BASE: Dans chaque cas, les chiffres sont une moyenne pour une semaine de janvier, avril, juillet et octobre de chaque année.  
SOURCES: pour les prix de gros: Rapport sur le marché du bétail et de la viande—pour les prix de détail: Surveillance des prix de détail par la C.C.A.





CHAIRMAN  
75501  
HOUSE OF COMMONS

Issue No. 8

Thursday, March 1, 1973

Chairman: Mr. Jack Cullen

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 8

Le jeudi 1<sup>er</sup> mars 1973

Président: M. Jack Cullen

*Minutes of Proceedings and Evidence  
of the Special Committee on*

# Trends in Food Prices

*Procès-verbaux et témoignages  
du Comité spécial sur les*

# Tendances des prix de l'alimentation

WITNESSES:

(See Minutes of Proceedings)

TÉMOINS:

(Voir les procès-verbaux)



First Session

Twenty-ninth Parliament, 1973

Première session de la

vingt-neuvième législature, 1973

SPECIAL COMMITTEE ON  
TRENDS IN FOOD PRICES

*Chairman:* Mr. Jack Cullen

*Vice-Chairman:* Mr. Marcel Roy

Messrs.

Atkey  
Boisvert  
Corbin  
Fleming  
Fox  
Frank

Gauthier (*Ottawa-  
Est*)  
Gauthier (*Roberval*)  
Gleave  
Grier  
Hargrave  
Lawrence

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES  
TENDANCES DES PRIX DE L'ALIMENTATION

*Président:* M. Jack Cullen

*Vice-président:* M. Marcel Roy

Messieurs:

MacInnis, Mrs. ( <i>Vancouver-Kingsway</i> )	Penner
McGrath	Scott
Mitges	Whicher
Morin, M <sup>me</sup>	Whittaker
	Wise

(Quorum 13)

*Les greffiers du Comité*

Gabrielle Savard

Hugh R. Stewart

*Clerks of the Committee*

Pursuant to Standing Order 65(4)(b)

On Tuesday, February 27, 1973:

Mr. Hargrave replaced Mr. Clark (*Vancouver  
Quadra*)

On Thursday, March 1, 1973:

Mr. Frank replaced Mr. Horner (*Crowfoot*)

Mr. Wise replaced Mr. Danforth

Mr. Corbin replaced Mr. LeBlanc (*Westmorland-  
Kent*)

Mr. Côté replaced Mr. Yanakis

Mr. Yanakis replaced Mr. Côté

Conformément à l'article 65(4)b) du Règlement

Le mardi 27 février 1973:

M. Hargrave remplace M. Clark (*Vancouver  
Quadra*)

Le jeudi 1<sup>er</sup> mars 1973:

M. Frank remplace M. Horner (*Crowfoot*)

M. Wise remplace M. Danforth

M. Corbin remplace M. LeBlanc (*Westmorland-  
Kent*)

M. Côté remplace M. Yanakis

M. Yanakis remplace M. Côté



## MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, MARCH 1, 1973.

(9)

[Text]

The Special Committee on Trends in Food Prices met this day at 9:35 o'clock a.m., the Chairman, Mr. Cullen, presiding.

*Members present:* Messrs. Atkey, Corbin, Côté, Cullen, Fleming, Fox, Frank, Gauthier (*Ottawa East*), Gleave, Grier, Hargrave, Lawrence, Mrs. MacInnis (*Vancouver-Kingsway*), Mr. Mitges, Mrs. Morin, Messrs. Murta, Penner, Roy (*Laval*), Scott, Whicher, Whittaker, Wise and Yanakis.

*Taking part:* Messrs. Hales and Schumacher.

*Witnesses: From The Canadian Dairy Commission:* Messrs. S. C. Barry, Chairman, E. Powers, Commissioner. *From the Meat Packers Council of Canada:* Messrs. H. K. Leckie, General Manager, D. M. Adams, Secretary.

Mr. Barry read a statement and he and Mr. Powers answered questions.

Mr. Leckie read a statement and he and Mr. Adams answered questions.

Mrs. MacInnis (*Vancouver-Kingsway*) moved, seconded by Mr. Gauthier (*Ottawa East*),—

That the President of the Meat Packers Council of Canada submit to the Committee on Trends in Food Prices the total percentage of meat sales made by the five leading Meat Packing Companies in Canada over the last five-year period.

The question being put on the said motion, it was agreed to on the following division: YEAS: 11; NAYS: 1.

On motion of Mr. Hargrave,

*Agreed,—*That the submission of the Meat Packers Council of Canada be printed as an appendix to this day's Minutes of Proceedings and Evidence (*see Appendix "I"*).

At 12:45 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

## PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 1<sup>er</sup> MARS 1973.

(9)

[Texte]

Le Comité spécial sur les tendances des prix de l'alimentation se réunit aujourd'hui à 9 h. 35 du matin sous la présidence de M. Cullen.

*Membres présents:* MM. Atkey, Corbin, Côté, Cullen, Fleming, Fox, Frank, Gauthier (*Ottawa-Est*), Gleave, Grier, Hargrave, Lawrence, M<sup>me</sup> MacInnis (*Vancouver-Kingsway*), M. Mitges, M<sup>me</sup> Morin, MM. Murta, Penner, Roy (*Laval*), Scott, Whicher, Whittaker, Wise et Yanakis.

*Autres participants:* MM. Hales et Schumacher.

*Témoins: De la Commission canadienne du lait:* MM. S. C. Barry, président et E. Powers, commissaire. *Du Conseil des salaisons du Canada:* MM. H. K. Leckie, gérant général et D. M. Adams, secrétaire.

M. Barry fait une déclaration; MM. Barry et Powers répondent aux questions.

M. Leckie fait une déclaration; MM. Leckie et Adams répondent aux questions.

M<sup>me</sup> MacInnis (*Vancouver-Kingsway*) propose, appuyée par M. Gauthier (*Ottawa-Est*),—

Que le président du Conseil des salaisons du Canada indique au Comité spécial sur les tendances des prix de l'alimentation le pourcentage total de ventes de viande des cinq principales sociétés de salaisons du Canada au cours des cinq dernières années.

La motion, mise aux voix, est agréée par le vote suivant: POUR: 11; CONTRE: 1.

Sur motion de M. Hargrave,

*Il est convenu,—*Que le mémoire présenté par le Conseil des salaisons du Canada soit imprimé en appendice aux Procès-verbaux et Témoignages d'aujourd'hui (*voir Appendice «I»*).

A 12 h. 45 de l'après-midi, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

*Les greffiers du Comité*  
Hugh R. Stewart  
Gabrielle Savard

*Clerks of the Committee*

## EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Thursday, March 1, 1973

[Text]

**The Chairman:** Members of the Committee, in spite of the inclement weather, I see we have a quorum in record time, only five minutes after the starting hour. I think you are to be commended for showing such interest and enthusiasm.

It should be noted on the record that this is the beginning of Consumers' Week; I understand that March 1 to March 7 is Consumers' Week. We might keep that in mind when we are doing our questioning.

Our witnesses this morning are from the Canadian Dairy Commission, and the Chairman, Mr. S. C. Barry, is on my right. Mr. Barry, you might introduce your fellow commissioners; then I believe you have an opening statement.

**Mr. S. C. Barry (Chairman, Canadian Dairy Commission):** Mr. Chairman, thank you. My fellow commissioners are Mr. J. Thibaudeau, the Vice-Chairman of the Canadian Dairy Commission on my right; and Mr. Powers.

We do have an opening statement, Mr. Chairman, which we thought might give you some background information on our operations and such associations we have with the subject of your concern. I have to apologize that it is only in English. We have been away and have returned only in the last couple of days and completed it yesterday. Normally we do try to prepare documents of this kind in both languages. I do apologize and trust that members will bear with us.

My opening statement, Mr. Chairman, explains our operations and our relations with your concern; if you wish I will just read it.

**The Chairman:** Yes, if you would, sir.

**Mr. Barry:** The Canadian Dairy Commission is a Crown corporation, responsible to the Minister of Agriculture, established under authority of the Canadian Dairy Commission Act. Its basic function is to administer the Canadian government's dairy stabilization program. It began operations on April 1, 1967.

The particular operation of the commission which is related to trends in food prices is its support of the market prices of the three major manufactured products of the dairy industry; butter, skim milk powder and cheddar cheese.

The commission, with government concurrence, establishes support prices for these three commodities. It offers to buy from manufacturers at those prices products which meet its specifications and which are surplus to their requirements. In effect this establishes a minimum basic wholesale price for them at first point of sale.

This, in turn, establishes the market value of milk and cream for manufacturing purposes which manufacturers pay to producers. Since such purchases of milk and cream are, with very few exceptions, intraprovincial in nature, the commission as a federal government agency does not fix the prices which are paid to producers. This, in some cases but not all, is done by provincial agencies. However, prices paid to producers of manufactured milk and cream are related to the commission's support price for the main manufactured products.

• 0940

The general objective is to set product support prices at a level to provide a market price to producers for milk and

## TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le jeudi 1<sup>er</sup> mars 1973

[Interpretation]

**Le président:** Monsieur, je vois que nous avons le quorum en dépit de la tempête de neige et avec seulement cinq minutes de retard. Je vous félicite d'un tel zèle.

A propos, c'est aujourd'hui le premier jour de la semaine des consommateurs qui va du premier au sept mars. Souvenons-nous-en lors de la période des questions.

Ce matin, nous allons entendre les témoins de la Commission canadienne du lait dont le président, M. S. C. Barry est assis à ma droite. Monsieur Barry puis-je vous demander de nous présenter vos collègues. Ensuite, vous nous présenterez votre exposé.

**M. S. C. Barry (président de la Commission canadienne du lait):** Merci, monsieur le président. Je suis accompagné du vice-président de la Commission canadienne du lait, M. J. Thibaudeau, et de M. Powers. Tous les deux sont assis à ma droite.

Nous avons préparé un exposé sur le fonctionnement de la Commission et celui des associations dont nous nous occupons. Malheureusement, ce document n'existe qu'en anglais. Nous sommes revenus de voyage il y a quelques jours seulement et nous avons terminé ce document hier. Normalement, nous essayons de rédiger ce genre de documents dans les deux langues. Je m'excuse et j'espère que les députés nous comprendront.

Permettez-moi maintenant, monsieur le président, de vous lire cette déclaration:

**Le président:** Je vous en prie.

**M. Barry:** La Commission canadienne du lait qui est une société d'État est responsable devant le ministre de l'Agriculture. Elle a été créée en vertu de la Loi sur la Commission canadienne du lait. Elle a pour tâche principale d'appliquer le programme de stabilisation des produits laitiers mis au point par le Gouvernement canadien. La Commission est entrée en fonction dès le premier avril 1967.

Une des activités de la Commission particulièrement liées aux tendances des prix de l'alimentation est le maintien des prix de trois produits laitiers parmi les plus importants, le beurre, le lait écrémé en poudre et le cheddar.

La Commission établit avec l'accord du Gouvernement un prix de soutien pour ces trois produits. Elle offre aux fabricants de leur acheter au prix fixé les produits qui répondent aux normes de qualité et qu'ils ont en excès. Grâce à cela est fixé un prix minimal de base au premier échelon de la vente.

Il en résulte également que le prix du lait que les fabricants auront payé aux producteurs est également fixé. La Commission qui agit en tant qu'agence du Gouvernement fédéral n'a pas d'influence sur le prix payé au producteur puisque les ventes de lait ou de crème, à peu d'exceptions près, ont lieu à l'intérieur d'une seule province. Parfois, ce sont des agences provinciales qui interviennent, mais ce n'est pas toujours le cas. Il y a toutefois un lien entre le prix payé pour les principaux produits laitiers et les prix de soutien de la Commission.

L'établissement d'un prix de soutien sert, comme d'ailleurs les subventions directes, à garantir aux producteurs



## [Texte]

cream which, along with direct subsidy payments, will provide an equitable return to producers and provide an adequate supply of dairy products for Canadian consumers at stable prices.

The Commission's operations, I should point out, involve only manufactured dairy products and, indirectly, as I said, milk and cream used for that purpose. They do not involve what is termed "fluid" or "table" milk or cream—in French *lait de consommation*. Any governmental jurisdiction in this part of the dairy industry is purely provincial.

Our operations with respect to basic price levels might best be illustrated in the case of butter, which is the most important manufactured product of the dairy industry in terms of volume.

The present butter support price is 68 cents per pound. During the heavy production season of spring and summer the Commission purchases from manufacturers, in carlots in bulk form, butter which is surplus to their immediate requirements. It sells the butter to distributors in deficiency areas, or generally everywhere in the winter months when current production is low, at that same support price, namely 68 cents at present. All costs of carrying the butter in storage, handling and transportation are borne by the Commission.

This program has a dual benefit to producers and consumers.

To producers, it provides a steady return for their milk and cream related to the butter support price.

To consumers, it makes butter available at the wholesale level to all parts of Canada, whether they are surplus or deficiency areas, at the same price in all seasons. Apart from any change which may be made from time to time in the support price, it eliminates price fluctuations due to seasonal or other considerations.

Mr. Chairman, from that general description of the Commission's operations as they relate to the market prices of the main manufactured dairy products, we might turn to a review of our support prices since the Commission was formed in 1967.

As I stated earlier, our objective is to place our support prices at levels which will not only be equitable to producers, but which will bring out, in the interest of consumers, sufficient production for their requirements.

In this we have the responsibility of adjusting support prices periodically to provide, within reason, for increases in producers' costs.

There are various formulae which might be used in measuring changes in costs of milk production. Some of these relate to general farm costs. There are, however, two well recognized ones which relate specifically to milk production. These are the formulae used in Ontario and in British Columbia to measure changes in the cost of milk production for the purpose of establishing prices to producers for milk used in the fluid milk trade.

In the Commission any changes in our support prices are made normally at the first of each fiscal year, on April 1. The data which I will present now, with respect to the milk formula prices in Ontario and British Columbia are, therefore, a comparison between April 1, 1967, when the Commission started, and April 1, 1972, when the most recent change was made in the Commission's product support prices.

Between those dates, that is between April 1, 1967 and April 1, 1972, the Ontario formula showed an increase in the cost of milk production of \$1.03 per hundred pounds.

## [Interprétation]

un revenu suffisant et aux consommateurs la stabilité de l'offre et des prix.

Je devrais vous faire remarquer que la Commission s'occupe exclusivement de produits laitiers et seulement indirectement de la matière de base, c'est-à-dire du lait et de la crème utilisés. Elle ne s'occupe pas du lait de consommation. Ce domaine relève exclusivement de la compétence provinciale.

Le beurre est peut-être le meilleur exemple pour vous expliquer nos opérations en matière de prix car le beurre est le produit le plus important de notre industrie en termes de volume.

Actuellement, le prix de soutien du beurre est de 68c. la livre. Quant aux principales périodes de production, c'est-à-dire au printemps et en été, la Commission achète aux fabricants le beurre en vrac qui excède leurs propres besoins immédiats. Elle revend ce beurre à des distributeurs dans des régions où il y a pénurie ou bien, d'une manière plus générale, pendant les mois d'hiver lorsque la production baisse, à ce même prix de soutien, c'est-à-dire 68c. la livre. Toutes les dépenses de stockage, de traitement et de transport sont assumées par la Commission.

Ce programme profite aussi bien aux producteurs qu'aux consommateurs.

Pour les producteurs, il constitue une garantie de revenu.

Pour les consommateurs, c'est la garantie de trouver à n'importe quelle époque de l'année et dans n'importe quelle région du pays du beurre au même prix. Il élimine ainsi les fluctuations saisonnières notamment au niveau des prix, abstraction faite des modifications apportées de temps en temps au prix de soutien.

Monsieur le président, il serait peut-être utile d'étudier l'évolution des prix de soutien depuis la création de la Commission en 1967 après avoir donné cet aperçu général des fonctions de la Commission en ce qui concerne les prix des principaux produits laitiers.

Je vous ai dit que nous tâchons de fixer le prix de soutien à un niveau qui profitera non seulement aux producteurs, mais également aux consommateurs en leur garantissant un bon approvisionnement du marché.

Nous devons régulièrement ajuster les prix de soutien pour la simple raison que les coûts de production montent.

L'augmentation des coûts de production peut être mesurée selon différentes formules. On peut, par exemple, tenir compte du coût global d'une exploitation agricole. Il y a néanmoins deux formules qui concernent plus particulièrement la production laitière. Ce sont les deux formules utilisées dans l'Ontario et en Colombie-Britannique pour tenir compte de l'augmentation du coût de la production du lait lorsqu'on calcule le prix qu'on obtiendra le producteur pour le lait de consommation.

Normalement, la Commission modifie son prix de soutien au début de chaque exercice, c'est-à-dire au 1<sup>er</sup> avril. Je vous montrerai donc des chiffres comparables, c'est-à-dire des chiffres établis dans l'Ontario et en Colombie-Britannique au 1<sup>er</sup> avril 1967, lors de la création de la Commission, et au 1<sup>er</sup> avril 1972, date à laquelle la Commission a modifié le prix de soutien pour la dernière fois.

Dans la période allant du 1<sup>er</sup> avril 1967 au 1<sup>er</sup> avril 1972, l'augmentation du coût de production du lait a augmenté dans l'Ontario de \$1.03 pour une centaine de livres. L'augmentation en Colombie-Britannique pour la même période a été de \$1.38.

Le 1<sup>er</sup> avril 1967, notre prix de soutien était de 63c. par livre de beurre et de 20c. par livre de lait écrémé en

## [Text]

In the same period the British Columbia formula showed an increase in milk production costs of \$1.38, per hundred pounds.

On April 1, 1967 our support prices were 63 cents per pound for butter and 20 cents per pound for skim milk powder. On April 1, 1972 they were 68 cents for butter and 29 cents for powder. In that five-year period the market value to producers of manufacturing milk, as related to those product support prices, increased by 86 cents per hundred pounds of milk.

We quote figures, and the figures of the adjustments in our support prices and what that has meant in terms of increase in milk prices to producers over that five-year period, to illustrate that to the extent that the Commission's support prices for dairy products have a bearing on retail costs, increases in those support prices have been no more than commensurate with increases in farmers' costs of milk production.

• 0945

The Committee, Mr. Chairman, will appreciate that the Canadian Dairy Commission has no jurisdiction over retail prices of dairy products or over operating margins at the wholesale and retail levels. However, a comparison of price indices as compiled by Statistics Canada might be of interest.

For this purpose, the indices I will quote are those for 1968, when a new series was established based on 1961 as a base year, and those of January 1973.

Between 1968, that is the figure for the year 1968, and January 1973, the consumer price index increased by 20.3 per cent; the index for all food by 23 per cent. In the same period the price index, that is Statistics Canada price index, for all dairy products rose by 17.7 per cent.

While Statistics Canada does not publish indices for all individual dairy products, in the case of butter, which is the main product on which the Commission's operations have a bearing on consumer prices, the increase in the price index for this period is in the order of 7 per cent.

While I will not now at this time take the time to read them, we are including in this statement, and it follows for the record, a short table showing the Commission's support prices for butter, skim milk powder and cheddar cheese from 1967 to the present. This data follows, Mr. Chairman, in the table immediately below.

Support Prices, Cents Per Pound  
Butter Powder Cheese

April, 1967	63	20	38
April, 1968	63	20	47
April, 1969	65	20	47
April, 1970	65	20	47
April, 1971	65	24	51
Aug., 1971	68	26	54
April, 1972	68	29	54

Thank you, sir.

**The Chairman:** Thank you, sir.

Our first questioner is Mr. Lawrence.

**Mr. Lawrence:** For those of us who know very little about the dairy, creamery and cheese industry in this country, I think the two most striking facts that hit us in relation to the last decade, or perhaps even the last two decades, is, one, the very intense concentration of the industry into the hands of a smaller and smaller group, not all of it, but much of it, foreign controlled, and the steady eradication

## [Interpretation]

poudre. Le 1<sup>er</sup> avril 1972, ces prix étaient de 68c. pour le beurre et de 29c. pour le lait en poudre. Le prix de marché a augmenté dans cette même période de 86c. pour une centaine de livres de lait.

Si nous citons ces chiffres en vous indiquant les modifications de nos prix de soutien et l'évolution du prix obtenu par les producteurs de lait durant les cinq dernières années, c'est pour montrer que l'augmentation du prix de soutien a simplement suivi celle du coût de la production de lait. Il serait donc difficile d'établir un lien entre l'augmentation du prix de soutien payé pour les produits laitiers et l'augmentation du prix de vente au détail.

Le Comité est certainement conscient du fait que la Commission canadienne du lait n'a aucune influence sur les prix et les marges bénéficiaires au niveau de la vente au détail. Il pourrait toutefois être intéressant d'étudier et de comparer les indices des prix établis par Statistique Canada.

Je citerai les chiffres établis pour l'année 1968 en comparaison avec ceux de l'année de référence, c'est-à-dire 1961, et ceux du mois de janvier 1973.

L'indice des prix à la consommation a augmenté de 2.3% durant la période allant de 1968 au mois de janvier 1973. Pour l'ensemble des denrées alimentaires, ce pourcentage est de 23. L'indice des prix de Statistique Canada montre une augmentation de 17.7 p. 100 pour l'ensemble des produits laitiers.

Statistique Canada n'établit pas d'indices pour chaque produit laitier. Nous savons que l'augmentation de l'indice du prix du beurre, principal moyen par lequel la Commission peut influencer les prix à la consommation, a été d'environ 7 p. 100 durant cette même période.

Je ne vais pas vous lire tous ces chiffres, mais ils se trouvent dans notre exposé. On trouve dans le petit graphique annexé les prix de soutien payés par la Commission depuis 1967 pour le beurre, le lait écrémé en poudre et le cheddar. Voici les chiffres, monsieur le président.

Prix de soutien, cents par livre  
lait en  
beurre poudre fromage

avril, 1967	63	20	38
avril, 1968	63	20	47
avril, 1969	65	20	47
avril, 1970	65	20	47
avril, 1971	65	24	51
août, 1971	68	26	54
avril, 1972	68	29	54

Merci, monsieur le président.

**Le président:** Merci beaucoup.

M. Lawrence va poser la première question.

**M. Lawrence:** Pour ceux d'entre nous qui ne savent que très peu de choses de l'industrie laitière, ce qui nous a frappé le plus pour les 10 ou même 20 dernières années, c'est la concentration de plus en plus dense que l'on peut observer. L'industrie laitière est aux mains de quelques grandes entreprises contrôlées, en partie, par des étrangers. Il y a de moins en moins de petites laiteries ou de



## [Texte]

of the small creamery, the small cheese factory, the small dairy. Number two is the steady increase in prices.

From those two basic facts all sorts of questions arise. Number one, a lot of this has taken place during the period of time when your Commission has been in operation. Do you encourage this? Have you any comments on it? Number two, are these two facts related about the concentration of the industry and the increase in prices, and the eradication of the small man in the business? Number three, what can you people do to either increase production or help to stabilize prices? In your view, is it necessary or is it a good thing that the prices continue to go up? These are just some of the questions that occur to me initially in this field.

**Mr. Barry:** Mr. Chairman, in respect of Mr. Lawrence's first question about the concentration of the industry into fewer hands, this certainly has been going on. It has been going on for some period of time. Whether it is a good thing or a bad thing, I suppose, depends on a point of view.

**Mr. Lawrence:** Do you have a policy on it?

**Mr. Barry:** We have no policy on it. We have no jurisdiction over it, sir. There is nothing in our operations that either encourages, discourages or can, indeed, do either in respect of this concentration.

However, there are a few comments I would like to make on this. Mr. Lawrence referred to much of it being foreign controlled. This is true in some cases and in other cases it is not. If I could use the Province of Quebec as an example, there has been a concentration into larger units there, very largely in co-operative organizations. The same has been true to some extent in the western provinces, in the prairie provinces, where they are closing their small creameries and concentrating into larger units. The manufacturing side is largely controlled by co-operative groups.

• 0950

Whether or not this has any bearing on price increases is a question. As I endeavoured to point out in my short opening statement about butter, the main manufactured product of the dairy industry, the basic price structure is related very closely to our support levels for that product. I would think as units become more efficient and have a certain key market value for a product like butter based on our support levels, that generally speaking efficiency in the operations would tend to narrow the processing gap and make a larger portion of that market in turn available to producers. It would not have any great bearing on the consumer cost or on the market price for the product because that basically is set at the first quarter sale by our support prices.

Whether that covers fully the point Mr. Lawrence . . .

**Mr. Lawrence:** We are talking basically about three different businesses really, are we not: dairy, creamery and cheese? If I am wrong, please correct me.

**Mr. Barry:** We are talking about a wide range of dairy products. You know there is quite a wide range of dairy products.

**Mr. Lawrence:** All right. But is efficiency in this business necessarily tied in with the large operation? It seems to me there has been a tremendous development over the last decade in this particular field: falling into the hands of the larger operator. I am trying to obtain from you some idea whether this is a good or bad thing for the industry or whether it is a good or bad thing for the consumer.

## [Interprétation]

producteurs de fromage. Ensuite, c'est l'augmentation constante des prix qui nous frappe.

Ces deux phénomènes m'inspirent toutes sortes de questions. Tout d'abord, il faut dire que cette évolution a surtout eu lieu lorsque la Commission existait déjà. Est-ce que vous encouragez ce genre de choses? Avez-vous des commentaires à faire à ce sujet? Deuxièmement, je voudrais savoir si ces deux phénomènes, c'est-à-dire la concentration, d'une part, et la diminution des petites entreprises, d'autre part, sont liés. Troisièmement, je voudrais savoir ce que la Commission peut faire pour augmenter la production ou stabiliser les prix. Pensez-vous qu'il soit bon que les prix continuent à monter? Voilà quelques-unes des questions qui me sont venues à l'esprit.

**M. Barry:** Monsieur le président, M. Lawrence a certainement raison de parler de cette concentration croissante. Ce phénomène ne date pas d'aujourd'hui. Il serait, toutefois, difficile de juger si c'est une bonne ou mauvaise chose.

**M. Lawrence:** Défendez-vous un point de vue particulier à cet égard?

**M. Barry:** Non. Nous n'avons aucune influence. Rien de ce que nous faisons n'encourage, ni ne décourage ni n'influence de quelque sorte que ce soit ce genre de phénomènes.

Permettez-moi, néanmoins, de formuler quelques observations à cet égard. M. Lawrence vient de parler du contrôle étranger. Dans certains cas, c'est vrai, dans d'autres, cela ne l'est pas. Prenons, par exemple, le Québec où il y a de très grandes coopératives. L'évolution est semblable dans plusieurs provinces de l'Ouest, par exemple dans les Prairies, où l'on voit de petites laiteries et de plus en plus de grandes entreprises. C'est surtout la fabrication qui est contrôlée par ces coopératives.

Il reste encore à savoir si ce phénomène a une influence sur les augmentations de prix. Comme j'ai essayé de vous

faire comprendre dans mon exposé, dans le cas du beurre, le barème des prix pour les principaux produits laitiers dépend étroitement des prix de soutien. Je pense qu'à mesure que les entreprises augmentent leur rentabilité et qu'il y a un prix plus ou moins fixe pour un produit tel que le beurre et qu'il est basé sur notre prix de soutien, les marges diminuent et le débouché s'agrandit. Le prix à la consommation n'en est généralement pas affecté car celui-ci dépend surtout du prix de soutien payé lors de la première vente de l'année.

Je ne sais pas si cela répond vraiment à votre question, monsieur Lawrence . . .

**M. Lawrence:** Je pense qu'il faut distinguer entre le lait, la crème et le fromage, n'est-ce pas? Si je fais erreur, je vous prie de rectifier.

**M. Barry:** Nous parlons de toute une gamme de produits laitiers. Vous savez qu'il y en a beaucoup.

**M. Lawrence:** Très bien. Est-ce que ce sont nécessairement les grandes exploitations qui sont les plus rentables? J'ai l'impression que les grandes entreprises se sont énormément développées durant les dix dernières années. J'aimerais que vous nous disiez si c'est bon ou si c'est mauvais pour l'industrie et pour les consommateurs.

[Text]

**Mr. Barry:** Basically, sir, efficiency in terms of processing cost is related to volume.

**Mr. Lawrence:** Yes.

**Mr. Barry:** There is some optimum volume for a plant which normally provides for the most efficient type of operation and the trend has been toward this. As I say it is general everywhere. I suppose it is not confined to the dairy industry either. That is not to say some very small operations, which are one-man operated might not be just as efficient because of the lower total cost that would be involved. Normally speaking, however, one would expect the cost of processing would diminish at the optimum volume of milk handled by the plant.

**Mr. Lawrence:** One final question, Mr. Chairman. Have your prices support program and policy helped to increase the price to the consumer or have they helped to stabilize the prices and kept them from running wild?

**Mr. Barry:** There is no question, sir, that to the extent we have adjusted our support prices upwards over the years, this has increased basic market costs. For example on the last page I illustrated that in April 1967 we supported the price of butter at 63 cents a pound; at the present time it is 68 cents a pound. That is a five-cent increase and that increase would be reflected across the board in final prices. We do think, in the case of butter, our operation lends considerable stability to the market. It eliminates fluctuations, seasonal fluctuations, fluctuations for other reasons, and maintains a uniform basic market price in all of Canada at all seasons of the year in relation to what the support price is at that point of time.

**Le président:** Madame Morin s'il vous plaît.

**Mme Morin:** Merci, monsieur le président. Monsieur Barry, avec chaque augmentation du prix du lait, il semble qu'il apparait une nouvelle catégorie de lait sur le marché. Avec la dernière augmentation on a vu apparaître «le lait à 2 p. 100». Alors aujourd'hui, il se vend plus de lait «à 2 p. 100» de gras que de lait homogénéisé autrefois.

On parle d'une autre augmentation de prix et cette fois-ci on va probablement voir apparaître sur le marché le «lait à 2 p. 100 de gras». Finalement ce qui va arriver, s'il y a trop d'augmentations on va boire seulement de l'eau et du lait.

• 0955

**Mr. Barry:** Thank you, Mrs. Morin.

There are basically, of course, as of now three classes of fluid milk sold. That is, standard milk, homogenized milk which is basically 3.5 per cent butterfat, 2 per cent and skim milk. Now what...

**Mrs. Morin:** It appears—I am sorry—that now there is more 2 per cent fat milk sold than any other type of milk.

**Mr. Barry:** That is right. The sale of 2 per cent milk has been going up steadily.

**Mrs. Morin:** Yes.

**Mr. Barry:** That is right.

Now with respect to retail prices of this milk, as I said in the paper, we have no jurisdiction over this. This is handled by provincial agencies and generally follows a formula of the price the producer received based on producers' costs. So it moves up from time to time.

There has been an increase in 2 per cent milk. We think there will continue to be an increase in 2 per cent milk. At present it is about half the total market, is it not?

[Interpretation]

**M. Barry:** Généralement, la rentabilité et la production dépendent de la quantité.

**M. Lawrence:** Oui.

**M. Barry:** Généralement il existe pour chaque usine une productivité optimale pour chaque usine, on essaie d'y arriver. Cela vaut pour toutes les entreprises, et non seulement pour l'industrie laitière. Cela ne veut pas dire qu'une toute petite entreprise ne puisse pas être rentable parce qu'elle a beaucoup moins de machines. Normalement, on peut s'attendre à ce que le coût de la production diminue au fur et à mesure que l'on s'approche de l'utilisation maximale comme de la capacité de l'usine.

**M. Lawrence:** Une dernière question, monsieur le président. Croyez-vous que l'existence de vos prix de soutien a contribué à l'augmentation des prix à la consommation, ou a-t-elle au contraire, empêché que les prix ne bougent trop?

**M. Barry:** Il est évident que l'augmentation de nos prix de soutien a provoqué une augmentation du prix à la consommation. A la dernière page de notre exposé nous vous montrons que notre prix de soutien pour le beurre, au mois d'avril 1967 a été de 63 cents la livre et qu'il est actuellement de 68 cents. Il y a donc une augmentation de 5 cents qui se reflète certainement dans le prix de vente au détail. Nous sommes néanmoins convaincus que nous avons contribué d'une manière considérable à la stabilité du prix du beurre. Grâce à ce prix de soutien, nous éliminons les fluctuations saisonnières notamment et maintenons le prix du marché à un niveau égal pour l'ensemble du pays et pendant toute l'année.

**The Chairman:** Mrs. Morin.

**Mrs. Morin:** Thank you, Mr. Chairman. Mr. Barry, there seems to be a new dairy product each time the price increases. Last time, the "2 per cent milk" appeared on the market. The manufacturers sell more milk with 2 per cent fat content than they did sell homo milk before.

There are rumours of another increase in the milk price and this time we probably will see the "1 per cent milk". Eventually, after some more increases, we will find ourselves drinking but water.

**M. Barry:** Je vous remercie, madame Morin.

Il y a bien sûr au départ trois catégories de lait pour la consommation. Il s'agit du lait normal, du lait homogénéisé qui comprend fondamentalement 3.5 p. 100 de matières grasses, 2 p. 100 et le lait écrémé. Maintenant...

**Mme Morin:** Il semble que l'on vende à présent plus de lait à 2 p. 100 de matières grasses que d'autre sorte.

**M. Barry:** C'est exact. La vente de lait à 2 p. 100 s'accroît régulièrement.

**Mme Morin:** Oui.

**M. Barry:** C'est exact.

Comme je l'ai dit dans le document, nous n'exerçons aucun contrôle sur le prix de détail de ce lait. Ce sont les organismes provinciaux qui s'en occupent et appliquent généralement la formule du prix que le producteur reçoit calculé d'après les coûts de production. Ainsi ces prix sont sujets à des changements.

Il y a eu une augmentation pour le lait à 2 p. 100. Nous pensons que cette augmentation se poursuivra. À l'heure actuelle, cela représente la moitié de tout le marché, n'est-ce pas?



[Texte]

**Mrs. Morin:** Yes, and it appears that there will be 1 per cent milk sold very shortly if the increases . . .

**Mr. Barry:** They may as well go to straight skim milk as 1 per cent.

**Mrs. Morin:** Another question. I was on a panel on the trends in food prices last night and quite a few witnesses told me that at a particular store in Montreal butter was being sold at 61 cents a pound. You mentioned that your support price is 68 cents. Could it be that it was priced too high?

**Mr. Barry:** Sixty-one cents a pound?

**Mrs. Morin:** Sixty-one cents a pound, by several witnesses.

**Mr. Barry:** There have been occasions in the past when major retail outlets have sold butter as a loss-leader product at below cost. If a store now is selling butter at 61 cents, it is selling at much below cost because no butter should be sold below a basic price of 68 cents for bulk butter. On top of that you have costs of printing and distribution.

**Mrs. Morin:** Yes.

**Mr. Barry:** Normally now, and certainly in the retail stores in Ottawa, in most stores you will find butter at around 72 to 75 cents. This actually is a low markup in terms of general retail store markups. But if butter is being sold below 69 cents a pound it is being sold at a loss.

**Mrs. Morin:** All right. There is talk of a further increase in the price of milk. What would justify this increase, in your opinion?

**Mr. Barry:** Are you speaking now of fluid milk, liquid milk?

**Mrs. Morin:** Yes, liquid milk.

**Mr. Barry:** If there is a further increase in the price of table milk or liquid milk, it could come from one of two causes. It could come from an increase in the margin taken by the dairies for handling milk in relation to their costs, or it could come from an increase in the prices that the dairies are required to pay to farmers for the milk. This price is established by provincial agencies and moves from time to time in relation to production costs of milk.

**Mrs. Morin:** All right. What proportion of the dairy industry is foreign controlled?

**Mr. Barry:** I am sorry, I do not have the figures. Roughly, I can say that in the Province of Quebec—and I am speaking of the manufacturing side of the industry which represents over 70 per cent of the total industry—it is largely controlled by co-operatives. In the Maritime provinces it is relatively small, with, I would say, very little foreign control. In the Prairie provinces the great majority of the manufacturing side of the dairy industry is in the hands of local co-operatives. In Ontario there are more private commercial firms in the business some of which are, as you say, foreign controlled. I do not have a figure, though, as to the number in the two categories of Canadian and foreign-controlled.

**Mrs. Morin:** My last question. The National Farmers Union were here this week and they are presently boycotting Kraft corporation. Are they right in doing this? Would you comment, please?

[Interprétation]

**Mme Morin:** Oui, et il semble que l'on procèdera à la vente de lait à 1 p. 100 si les augmentations . . .

**M. Barry:** Il pourrait aussi bien s'agir de lait écrémé que de lait à 1 p. 100.

**Mme Morin:** Une autre question. J'étais hier soir à un groupe d'étude sur les tendances des prix alimentaires et certains témoins m'ont dit que dans un magasin de Montréal on vendait le beurre à 61c. la livre. Vous avez parlé d'un prix de soutien de 68c. Ce pourrait-il que le prix mentionné soit trop élevé?

**M. Barry:** A 61c. la livre?

**Mme Morin:** A 61c. la livre, selon plusieurs témoins.

**M. Barry:** En plusieurs occasions dans le passé plusieurs grands magasins de détail ont vendu le beurre à perte. Si à présent un magasin vend le beurre à 61c. la livre, il vend à un prix très inférieur car aucun beurre ne peut être vendu en-dessous du prix de base de 68c. pour le beurre en motte. Il faut tenir compte également des coûts d'impression et de distribution.

**Mme Morin:** Oui.

**M. Barry:** Normalement, et certainement chez les détaillants d'Ottawa, vous trouverez le beurre aux environs de 72c. ou de 75c. C'est un prix qui est certainement bas si l'on tient compte de l'ensemble des détaillants. Mais si le beurre est vendu à un prix inférieur à 69c. la livre, il est vendu à perte.

**Mme Morin:** Très bien. L'on parle également d'une autre augmentation du prix du lait. Qu'est-ce qui justifierait cette augmentation, selon vous?

**M. Barry:** Parlez-vous maintenant du lait de la consommation?

**Mme Morin:** Oui, du lait de consommation.

**M. Barry:** Si on augmente le prix du lait de consommation, ce sera en fonction de deux facteurs. Tout d'abord une augmentation des marges dont bénéficient les laiteries en fonction de leur coût de revient, ou bien une augmentation du prix demandé par les laitiers aux fermiers. Ce prix est fixé par des organismes provinciaux et changent parfois en fonction du prix de revient à la production.

**Mme Morin:** Très bien. Quelle est la proportion de l'industrie laitière sous contrôle étranger?

**M. Barry:** Je regrette de ne pas avoir les chiffres. Je puis dire que dans la province de Québec—et je parle de l'aspect industriel de cette industrie qui représente plus de 70 p. 100 de l'industrie globable—le contrôle est essentiellement celui des coopératives. Dans les provinces maritimes la proportion est plus petite, le contrôle étranger y étant également plus petit. Dans les provinces des prairies, la majeure partie de l'aspect industriel de l'industrie laitière dépend des coopératives locales. En Ontario il y a davantage d'entreprises commerciales privées dont certaines sont sous contrôle étranger. Je n'ai pas de chiffres, cependant, indiquant dans ces deux catégories les entreprises canadiennes et celles sous contrôle étranger.

**Mme Morin:** Une dernière question. L'Union nationale des fermiers était ici cette semaine et boycottée à présent les produits de la société Kraft. A-t-elle raison de le faire? Avez-vous une opinion à ce sujet?

[Text]

**Mr. Barry:** No, I would not comment.

**Mrs. Morin:** Thank you.

**The Chairman:** Nice try, Mrs. Morin, and a well-prepared list of questions, I might add.

**Mr. Scott:**

**Mr. Scott:** Thank you very much, Mr. Chairman. Dr. Barry, I am quite interested in . . .

**Mr. Gleave:** Mr. Chairman, on a point of information. I am sorry to interrupt. Would Dr. Barry provide, for a matter of record, the information which was asked for in regard to the percentage of foreign control in the Province of Ontario?

**Mr. Barry:** I am not sure that we have it available, Mr. Gleave. I am not sure that it is available in any statistic, really. We certainly would not have any precise data in that connection at all.

• 1000

**Mr. Whicher:** Could you get it in fluid milk?

**Mr. Barry:** You could probably get it in fluid milk.

**Mr. Whicher:** It would give a general idea.

**Mr. Barry:** We do not have the date within our own . . .

**The Chairman:** Do you know where that information might be secured, Mr. Barry?

**Mr. Barry:** At the moment I do not know, no.

**An hon. Member:** Industry, Trade and Commerce.

**Mr. Barry:** If anywhere it might be secured there, I would think.

**The Chairman:** Mr. Scott.

**Mr. Scott:** Thank you very much, Mr. Chairman. Mr. Barry, it is not that I am not familiar with the dairy industry, but I am quite concerned about the number of small producers who, in the past, have been forced out of business in the Province of Ontario especially, which is the province that I am familiar with. Their production was not at a certain level and they did not receive a subsidy. Is that right?

**Mr. Barry:** I think so, yes, sir.

**Mr. Scott:** Have you any way of telling us approximately how many people this interfered with and they were forced out of the production of cream?

**Mr. Barry:** I do not have this figure with me, Mr. Scott. I would like to make one comment, though, when we speak about small producers being forced out. We withdraw subsidy quota from any producer who ships less than 420 pounds of butterfat in a year. Now, 420 pounds of butterfat is not much more than the production of one good dairy cow. The term "small" is a relative thing. I do not have with me the actual number from whom we have withdrawn subsidy quota under this provision. Do you have it with you, Mr. Mestern? I am sorry, we do not. However, I will undertake to make a note to have Mr. Mestern get that for you, sir.

[Interpretation]

**M. Barry:** Non, je n'ai rien à dire à ce sujet.

**Mme Morin:** Très bien.

**Le président:** C'est un essai valable et certainement une bonne suite de questions, madame Morin.  
Monsieur Scott.

**M. Scott:** Je vous remercie, monsieur le président. Dr. Barry, je m'intéresse particulièrement à . . .

**M. Gleave:** Monsieur le président, à titre d'information. Je suis désolé de vous interrompre. Le Dr. Barry pourrait-il dire, à titre d'information, quel est le pourcentage des sociétés sous contrôle étranger dans la province d'Ontario?

**M. Barry:** Je ne crois pas que nous ayons les chiffres ici, monsieur Gleave. Je ne crois pas qu'ils figurent dans aucune statistique en réalité. Nous n'aurions certainement aucune donnée précise à ce sujet.

**M. Whicher:** Pourriez-vous donner ces chiffres pour le lait de consommation?

**M. Barry:** Il serait possible de les avoir pour le lait de consommation.

**M. Whicher:** Cela nous donnerait une idée générale.

**M. Barry:** Nous n'avons pas les chiffres ici . . .

**Le président:** Savez-vous où nous pourrions avoir ces chiffres, monsieur Barry?

**M. Barry:** Pour l'instant je ne sais pas, non.

**Une voix:** Le ministère de l'Industrie et du Commerce.

**M. Barry:** Je crois qu'en effet vous pourriez les y trouver.

**Le président:** Monsieur Scott.

**M. Scott:** Je vous remercie, monsieur le président. Monsieur Barry, ce n'est pas que je ne connaisse rien de l'industrie laitière, mais je m'inquiète du nombre des petits producteurs qui dans le passé ont dû cesser leurs activités en Ontario particulièrement, qui est la province que je connais. Leur production n'était pas à un niveau bien déterminé et ils n'ont pas reçu de subvention. Est-ce exact?

**M. Barry:** Je crois que oui.

**M. Scott:** Pourriez-vous nous indiquer d'une façon approximative le nom des gens qui sont concernés et qui ont dû cesser de produire de la crème?

**M. Barry:** Je n'ai pas le chiffre ici, monsieur Scott. Je voudrais faire remarquer toutefois que lorsque nous parlons des petits producteurs qui ont dû cesser leurs activités, nous soustrayons des quotas de subventions de tous les producteurs qui produisent moins de 420 livres de gras de beurre par an. 420 livres de gras de beurre ne représentent guère plus que la production d'une bonne vache laitière. L'expression «petit producteur» est très relative. Je n'ai pas le nombre exact de producteurs auxquels on a retiré les quotas de subventions en fonction de cette disposition. Les avez-vous, monsieur Mestern? Je regrette que nous ne les ayons pas. Toutefois, je ferai en sorte que M. Mestern puisse vous les fournir.



[Texte]

**Mr. Scott:** What was the department's policy behind withdrawing this from the small producer?

**Mr. Barry:** We had cases of producers marketing—take an extreme case—10, 15, 20 or 25 pounds of butterfat a year and who were obviously in no sense dairymen; they were very indifferent. We felt that it was desirable to have a minimum production on which we would maintain subsidy quotas. As I say, we set that level at 420 pounds of butterfat, which is equivalent to 12,000 pounds of milk, which is the production of about one good cow. It is not a large figure, sir.

**Mr. Scott:** Since that has taken place we have imported a lot of butter. Does your department have any program whereby they are reconsidering reinstating some of these chaps whose production was—I do not say it was probably below 420 pounds, but from there up? Is there any way that these chaps can get a quota?

**Mr. Barry:** Yes, sir. Any shipper who had had a quota and who has totally withdrawn because in the preceding year he shipped less than 420 pounds of butterfat, if in a subsequent year he exceeds that his quota is reinstated.

**Mr. Scott:** Suppose a young chap who has never had a quota wants to get a quota and he is keeping 10 cows, does he have to buy a quota?

**Mr. Barry:** Yes, sir.

**Mr. Scott:** And what would that quota cost per pound?

**Mr. Barry:** He does not buy a subsidy quota per se. In the case of Ontario, sir, to which you refer and which is under what we call our supply and management program, there is also what we call a market serving quota which he would have to acquire, and then if the person from whom he acquired that had subsidy quota, we would move the subsidy quota with it. As to the cost—Mr. Powers, do you have a figure for the cost of market quota or subsidy quota?

**Mr. E. Powers (Commissioner, The Canadian Dairy Commission):** I will give you an example of the average cost at present of acquiring a quota of 3,500 pounds of butterfat or 100,000 pounds of milk, which is certainly a much larger operation than you were referring to. The cost of the market quota with subsidy quota attached would be in the range of \$700 to \$900. This would provide for a quota large enough to cover a herd of about 10 dairy cows.

**Mr. Scott:** Ten dairy cows?

**Mr. Powers:** Yes.

**Mr. Scott:** We are importing butter and what we will call a free enterpriser wants to get into the business, do you think it is fair that he has to buy his quota and at the same time we are importing I do not know how many pounds of butter from Australia, New Zealand and other countries?

**Mr. Barry:** We would certainly agree, Mr. Chairman, that this is a matter of concern. There is so much quota available and some of it disappears or some people reduce their operations and quota becomes available. I think in the whole field of the entire dairy operation, whether it refers to these quotas specifically, whether it refers to fluid milk quotas or any other kind of quota, and there are several of

[Interprétation]

**M. Scott:** Quelle est la politique qui a incité le gouvernement à faire ces retraits aux petits producteurs?

**M. Barry:** Il y avait certains producteurs qui commerciaient—prenons un cas extrême 10, 15, 20 ou 25 livres de gras de beurre par an et qui en un sens n'étaient pas des producteurs laitiers, mais se montraient fort indifférents. Nous avons estimé qu'il était désirable de fixer une production minimale pour obtenir des quotas de subventions. Comme je l'ai dit, nous avons fixé le volume à 420 livres de gras de beurre, ce qui représente 12,000 livres de lait, soit la production d'une bonne vache laitière. Il ne s'agit pas d'un volume important, monsieur.

**M. Scott:** Depuis que cette politique est appliquée nous avons importé beaucoup de beurre. Votre ministère a-t-il un programme lui permettant d'accorder à nouveau ces quotas aux producteurs dont la production était... Je ne dis pas qu'elle était inférieure à 420 livres, mais à partir de ce chiffre? Y a-t-il un moyen pour que ces producteurs puissent obtenir des quotas?

**M. Barry:** Oui, monsieur. Tout producteur qui bénéficiait d'un quota, a dû cesser ses activités en raison d'un volume inférieur à 420 livres de gras de beurre, puis a produit l'année suivante plus que 420 livres se voit réattribuer des quotas.

**M. Scott:** Imaginez un jeune producteur qui n'a jamais bénéficié de quotas et désire en obtenir; son troupeau est de 10 vaches, doit-il acheter un quota?

**M. Barry:** Oui, monsieur.

**M. Scott:** Et quel serait le coût de ce quotas à la livre.

**M. Barry:** Il n'achète pas de quota de subventions en soi. Dans le cas de l'Ontario, monsieur, auquel vous faites allusion et qui dépend de ce que nous appelons notre programme d'offre et de gestion, il y a également ce que nous appelons des quotas en fonction du marché qu'il lui faudrait se procurer, et si la personne qui le lui fournit avait des quotas de subventions, nous retirerions ce quota de subventions. Quant au prix, monsieur Powers, avez-vous des chiffres concernant le prix du quota de marché ou du quota de subventions?

**M. E. Powers (commissaire, Commission canadienne du lait):** Je vais vous donner un exemple du prix moyen à l'heure actuelle de l'acquisition d'un quota de 3,500 livres de gras de beurre et de 100,000 livres de lait, ce qui représente des chiffres plus importants que ceux que vous mentionniez. Le prix d'un quota en fonction du marché accompagné d'un quota de subventions serait de l'ordre de \$700 à \$900. Ce quota serait suffisant pour couvrir un troupeau d'environ 10 vaches laitières.

**M. Scott:** 10 vaches laitières?

**M. Powers:** Oui.

**M. Scott:** Nous importons du beurre, et imaginons un libre entrepreneur qui voudrait s'orienter dans ce domaine, croyez-vous qu'il soit équitable qu'il lui faille acheter des quotas alors que nous importons je ne sais combien de livres de beurre d'Australie, de Nouvelle-Zélande et d'autres pays?

**M. Barry:** Nous reconnaissons certainement, monsieur le président, qu'il s'agit d'une situation difficile. Il y a certains quotas disponibles, certains disparaissent, les producteurs cessent leurs activités et des quotas sont de nouveau disponibles. Je crois que dans tout le domaine de l'industrie laitière, qu'il s'agisse effectivement de ces quotas, qu'il s'agisse de quotas de lait de consommation ou

[Text]

them in the dairy industry, the question always is what is the best way to provide for the movement of available quota from one party to another? A central agency such as ourselves could do this, but then we are faced with making decisions on how to allocate it between various people who want it because one always can assume there will be more demand for it than might be available for distribution. This problem has been faced by every agency which has had jurisdiction over dairy quotas for years and years and years, including fluid quotas, and in the end always the one most apparently satisfactory way is to provide means whereby a party who wants quotas is able to acquire it on his own to provide for his own circumstances. I can assure you that we struggled with this a great deal, many agencies have, and we are still struggling with it. But if it is to be done by such a central agency as ourselves, with our quotas, and we have X pounds available and the people wishing quotas want twice that much, how do we choose among them? This is really the reason that in this whole dairy quota system it has been left between individuals to acquire.

• 1005

**Mr. Scott:** Are you in a position to inform us how many pounds of butter were imported into Canada last year?

**Mr. Barry:** Well, I think perhaps, sir, that I could put it better in terms of our dairy year, because we carry over the winter. We go from April 1 to the following March 31.

In this present dairy year ending March 31 we will import approximately 27 million pounds. It is not yet all in but that will be about the total.

**Mr. Scott:** Are we allowed to blend this imported butter with Canadian-produced butter?

**Mr. Barry:** Well, we sell the butter to the dairy processing plants, from that point on they do the printing of it, and I cannot tell you whether or not they blend it. I would doubt that they do, because they are probably working on one type of butter at a time.

**Mr. Scott:** Thank you.

**Mr. Whicher:** To follow up on the importation of butter, Mr. Barry, 27 million pounds really is quite a substantial figure. But over the last five years there has not been that much on the average imported, has there? For example, in 1970-71 there would not be any, would there?

**Mr. Barry:** Last year we imported 11 million pounds. Prior to that there had been no imports for several years.

Mr. Chairman, I do not like to interject a thought in connection with which there has not been a question asked but there is one brief point I would like to make. I think the concern about butter importations this year should be looked at in the context that the major reason for our shortage this year was the very severe weather conditions through much of Quebec, which is the main producing area, and through eastern Ontario. We are satisfied in our own minds, and we were satisfied at the beginning of this present dairy year, that given normal production conditions we would decrease the imbalance in our total requirements.

May I say also that in the context of our total butter fat requirements in Canada the shortage, which turns up always just in butter, amounts to about three per cent of our total requirements.

[Interpretation]

d'autres, il y en a plusieurs dans l'industrie laitière, la question est de savoir quelle est la meilleure façon de transférer ces quotas disponibles d'une personne à l'autre? Un organisme central tel que le nôtre pourrait le faire, mais il nous faut décider de l'allocation des quotas entre différentes personnes car on peut toujours supposer que la demande sera supérieure à l'offre. C'est le problème qu'on connu au cours des années tous les organismes qui ont géré la distribution des quotas laitiers y compris ceux du lait de consommation, et en fin de compte la méthode la plus satisfaisante est de permettre au producteur qui désire des quotas de les acquérir et de les accommoder en fonction de sa situation. Je puis vous assurer qu'à l'instar de nombreux organismes nous avons, et nous faisons encore, fait des efforts dans ce sens. Mais si c'est un organisme central comme le nôtre qui doit le faire, avec les quotas dont nous disposons, et nous avons un nombre défini de livres et les gens qui désirent des quotas en veulent deux fois plus, comment pouvons-nous faire une sélection? C'est la raison pour laquelle dans tout ce système de quotas laitiers ce sont les individus qui choisissent.

**M. Scott:** Pouvez-vous nous dire combien de livres de beurre ont été importées au Canada l'an passé?

**M. Barry:** Eh bien, il me semble monsieur qu'il serait préférable de parler d'année laitière, car nous incluons l'hiver. Nous allons du 1<sup>er</sup> avril au 1<sup>er</sup> mars suivant.

Au cours de cette année laitière se terminant le 31 mars nous importerons environ 27 millions de livres de beurre, tout n'a pas encore été importé, mais ce sera le volume total.

**M. Scott:** Allons-nous pouvoir mélanger ce beurre d'importation au beurre canadien?

**M. Barry:** Eh bien, nous vendons le beurre aux usines de traitement des produits laitiers, ensuite elles procèdent à l'impression, et je ne puis vous dire si oui ou non elles font des mélanges. J'en doute car il me semble qu'elles ne s'occupent que d'une espèce de beurre à la fois.

**M. Scott:** Je vous remercie.

**M. Whicher:** Pour reprendre cette question d'importation du beurre, monsieur Barry, 27 millions de livres représentent un chiffre très important. Mais au cours des cinq dernières années, la moyenne importée n'a pas été aussi importante, n'est-ce pas? Par exemple, en 1970-1971 il n'y a eu aucune importation.

**M. Barry:** L'an passé nous avons importé 11 millions de livres. Auparavant il n'y avait pas eu d'importation pendant plusieurs années.

Monsieur le président, je n'aime pas soumettre de réflexions qui n'ont pas été suggérées par des questions, mais j'aimerais faire remarquer que les importations de beurre de cette année doivent être examinées en tenant compte du fait que le manque que nous avons connu cette année était dû aux conditions climatiques particulièrement sévères au Québec, la principale région productrice et l'est de l'Ontario. Nous sommes convaincus, et c'était le cas au début de la présente année laitière, que si les conditions de production sont normales nous pouvons diminuer le déséquilibre dans notre demande globale.

Puis-je également dire que dans le contexte de notre demande en gras de beurre au Canada, le manque, qui semble être uniquement un manque de beurre, s'élève à environ 3 p. 100 de notre demande globale.



[Texte]

**Mr. Whicher:** I think three per cent of our total requirements is very important.

**Mr. Barry:** Not butter requirements but our total fat requirements.

**Mr. Whicher:** I think the following should be emphasized in your brief that while the consumer index price increased 20.3 per cent over the past five years and the index for food 23 per cent dairy products rose by only 17.7 per cent in the same period. So in spite of the fact that our agriculture industry may have got some well deserved increases they have not got as much as the other segments of our economy. Within reason, is not that general statement true?

**Mr. Barry:** Of course the indexes reflect the retail prices. The adjustments we made have been reasonably in line with increase in production costs. I do not think there is any question about a quite considerable increase in efficiency in dairy production over the years.

**Mr. Whicher:** Mr. Lawrence brought up some very good questions at the start. One of the things that bothered him was the number of small dairies going out of business and the steady increase in costs. I think that was the way he described it. But surely you and I, certainly myself anyway, if I might make an observation, would think that this increase in cost is certainly nothing like doctors' or lawyers' or things like that would be, not in the same class. They are professionals, where the farmers are really amateurs when it comes to prices. Would you agree with that?

• (1010)

**Mr. Barry:** I would not disagree, sir.

**Mr. Whicher:** Now, about the small dairies going out of business, particularly in the Province of Ontario, you said that you had nothing to do with this whatsoever, that you do not control it, and I think you said that it is obvious that in the Province of Ontario the Ontario government control it through their milk board. Do they not?

**Mr. Barry:** They would have more control than we would have, I suppose.

**Mr. Whicher:** Yes, they do have the control; there is no question about that. What I am trying to say, Mr. Barry, is that the reason we have fewer dairies in the Province of Ontario is the policies, just or unjust, of that government, of which Mr. Lawrence was a member for many years. Is that not true?

**Some hon. Member:** There is a real statement.

**Mr. Whicher:** There is no question about it at all.

**Mr. Lawrence:** Does the Province of Ontario set this quota on minimum, or do you set the quota minimum?

**Mr. Whicher:** Just a minute. I will explain this thing as you do not know the answer.

**Mr. Whittaker:** He is on the payroll of the Department of Agriculture!

**Mr. Whicher:** No, I am not. I am one of the small dairies that were forced out of business, as a matter of fact—so I know something about it . . .

[Interprétation]

**M. Whicher:** Je crois que ce pourcentage de 3 p. 100 est très important.

**M. Barry:** Il ne s'agit pas de demandes en beurre mais de l'ensemble des demandes en matières grasses.

**M. Whicher:** Je crois qu'il faut faire remarquer ce que vous avez souligné dans votre mémoire à savoir que l'index des prix à la consommation s'est élevé de 20.3 p. 100 au cours des cinq dernières années, l'index de l'alimentation de 23 p. 100 et les produits laitiers se sont élevés seulement de 17.7 p. 100 pendant la même période. Aussi en dépit du fait que notre industrie agricole a bénéficié d'augmentations bien méritées, elle n'a pas bénéficié autant que les autres secteurs de notre économie. Cette remarque générale n'est-elle pas exacte?

**M. Barry:** Bien sûr, les index reflètent le prix de détail. Les réajustements que nous avons faits correspondent raisonnablement aux augmentations des prix à la production. Je ne crois pas que l'on mette en question l'efficacité accrue de la production laitière au cours des années.

**M. Whicher:** M. Lawrence a posé des questions fort intéressantes au début. L'une des choses qui l'inquiétaient était le nombre des petites laiteries qui ont cessé leurs activités et l'augmentation croissante des prix de revient. Je crois que c'est ce qu'il a mentionné. Pensez-vous, et c'est certainement mon cas, si je puis me permettre, que cette augmentation du prix de revient est fort différente de celle des docteurs et des avocats? Il s'agit de professionnels alors que les fermiers ne sont que des amateurs en matière de prix. Êtes-vous d'accord à ce sujet?

**M. Barry:** Je ne saurais contester cela, monsieur.

**M. Whicher:** A propos des petites laiteries cessant leurs activités, particulièrement en Ontario, vous avez dit n'avoir aucun pouvoir en ce domaine, n'exercez aucun contrôle, et vous avez dit, me semble-t-il, qu'il était évident que la province d'Ontario, son gouvernement, exerçait un contrôle par l'intermédiaire des commissions du lait, n'est-ce pas?

**M. Barry:** Ils auraient certainement un contrôle plus important que le nôtre, me semble-t-il.

**M. Whicher:** Oui, ce sont eux qui exercent le contrôle, il n'y a pas de doute à ce sujet. Ce que j'essaie de dire, monsieur Barry, c'est que si nous avons moins de laiteries en Ontario, cela est dû aux politiques, juste ou injuste, de ce gouvernement auquel M. Lawrence a appartenu pendant plusieurs années. N'est-ce pas vrai?

**Une voix:** C'est là une affirmation.

**M. Whicher:** Il n'y a pas de doute à ce sujet.

**M. Lawrence:** Est-ce la province d'Ontario ou vous qui fixez ce quota minimum?

**M. Whicher:** Je vais vous l'expliquer puisque vous ne connaissez pas la réponse.

**M. Whittaker:** Il fait partie du ministère de l'Agriculture.

**M. Whicher:** Ce n'est pas vrai. Je suis l'un de ces petits producteurs laitiers qui ont dû cesser leurs activités, aussi j'en sais quelque chose . . .

[Text]

**Mr. Lawrence:** What do you do now, Ross?

**Mr. Whicher:** ... by this terrible government in Ontario of which Mr. Lawrence was a member.

**Mr. Lawrence:** When did this happen?

**Mr. Whicher:** In 1967. In any event, Mr. Barry, I am very pleased that you did put the prices at the bottom, even though you did not read them to show that in 1967 butter was 63 cents a pound, and the support price in 1972 is 68 cents. I think this is really excellent. The same applies to the other things that you have shown there, powder and cheese, and I think the same thing could be said in the dairy business about ice cream; that the industry, in my opinion, have done an excellent job in keeping prices down in comparison to the increased cost of living right along the line. Would you not agree with this?

**Mr. Barry:** I feel that way, sir, yes. I do feel that way, in so far as the basic operation is concerned.

**Mr. Whicher:** I think, Mr. Chairman, I have made my point.

**The Chairman:** Yes, I think you have, Mr. Whicher. Mr. Gleave.

**Mr. Gleave:** Thank you, Mr. Chairman. If the Dairy Commission has made a very good job of keeping prices down, why was the price of cheddar cheese 63, 63, 63.3 cents in 1972 and why was it 70 cents, 71 cents, 71.9, 72.5, 73.4 in 1972—to the consumer? Prices quoted Belleville, which is the pricing base in the Province of Ontario for cheddar cheese.

**Mr. Barry:** As Mr. Gleave has said, the basic cheese price is established by the price on the Belleville auction. This is generally established as the basic price for cheese. This is the price which cheese buyers pay for cheese. It is now 63 cents and it has been at that level since—it was 64 cents in January, but it has been virtually all through 1972 at that level. The higher prices going up to 72 and 74 cents were in the fall of 1971, I think, Mr. Gleave.

**Mr. Gleave:** That is right. My point is that contrary to the answer of the witness, the prices were not maintained to protect the producer for a considerable period of time. As I have said to this Committee, it appears to me that the Commission either does not have the power or is not able to exercise it in that field of producer pricing.

I would go on then and ask a further question. I received replies from the Department of Industry, Trade and Commerce the other day in regard to importations of butter which I think must surely be wrong. But anyway in the statement to me they said that Canada purchased 13,400 pounds of butter from Australia for which we paid \$1.94 per pound. I do not think that can be true. Can you tell me how much per pound we paid for the butter we imported from Australia during the period January 1, 1972 to October 31, 1972?

• 1015

**Mr. Barry:** Actually, sir, there was no butter imported from Australia during the period January 1, 1972. There has been butter imported from Australia since October, 1972, though.

[Interpretation]

**M. Lawrence:** Que faites-vous à présent, Ross?

**M. Whicher:** ... à cause de ce terrible gouvernement d'Ontario auquel appartenait M. Lawrence.

**M. Lawrence:** Quand cela s'est-il produit?

**M. Whicher:** En 1967. En tout cas, monsieur Barry, je suis content de voir que vous avez fixé les prix au plus bas, même s'ils ne reflètent pas qu'en 1967 le beurre coûtait 63c. la livre et que le prix de soutien de 1972 est de 68c. Je crois que c'est vraiment très bien. La même chose s'applique à d'autres éléments que vous avez montrés ici, le lait en poudre et les fromages, et je crois que l'on pourrait dire la même chose de la crème glacée; l'industrie, selon moi, a fait un excellent travail en gardant des prix inférieurs comparés à l'augmentation du coût de la vie. N'êtes-vous pas d'accord?

**M. Barry:** Si, monsieur. Je partage cette opinion pour autant qu'il s'agisse des opérations de base.

**M. Whicher:** Je pense, monsieur le président, que j'en ai terminé.

**Le président:** C'est également mon avis, monsieur Whicher. Monsieur Gleave.

**M. Gleave:** Je vous remercie, monsieur le président. Si la Commission du lait a fait un excellent travail en conservant des prix bas, pourquoi le prix du cheddar était-il de 63, 63.3c. en 1972, et pourquoi était-il de 70, 71, 71.9, 72.5, 73.4 en 1972 à la consommation? Les prix ont cité Belleville qui fixe les prix du fromage cheddar en Ontario.

**M. Barry:** Comme M. Gleave l'a dit, le prix de base du fromage est fixé par le prix sur le marché de Belleville. C'est généralement le prix de base qu'on applique au fromage. C'est le prix payé par les consommateurs. Il est à présent de 63c. et n'a pas changé depuis, il était de 64c. en janvier, mais il est demeuré à ce niveau pendant toute l'année 1972. Les prix supérieurs de 72 et 74c. étaient appliqués en automne 1971, il me semble, monsieur Gleave.

**M. Gleave:** C'est exact. Contrairement à la réponse du témoin, il me semble que les prix n'ont pas été maintenus pour protéger le producteur pendant longtemps. Comme je l'ai dit à ce Comité, il me semble soit que la Commission n'a pas de contrôle, soit qu'elle n'est pas capable de l'exercer dans ce domaine particulier.

Je voudrais poser une question supplémentaire. J'ai reçu des réponses du ministère de l'Industrie et du Commerce concernant les importations de beurre qui, à mon sens, doivent être fausses. De toute façon, on m'a dit que le Canada avait acheté 13,400 livres de beurre à l'Australie au prix de \$1.94 la livre. Je ne pense pas que cela puisse être vrai. Pouvez-vous me dire exactement combien nous avons payé la livre de beurre que nous avons importé d'Australie entre le premier janvier et le 31 octobre 1972?

**M. Barry:** En fait, monsieur, nous n'avons pas importé de beurre d'Australie durant cette période. Toutefois, nous en avons importé de ce pays à partir d'octobre 1972.



[Texte]

**Mr. Gleave:** And what did you pay for that?

**Mr. Barry:** I am just reminded by one of my colleagues that the figure quoted, the dollar price given, may have been for tinned butter, for some purpose; I do not know. I can only tell you, sir, that, with regard to any purchases with which we have been concerned, none was imported between January and October, 1972; and while I am not sure that I should give the price information publicly, I would be glad to make it available privately. But certainly, as you can appreciate, it was nothing like that price that was quoted there.

**Mr. Gleave:** Mr. Chairman, surely the witness is not telling this Committee that the Canadian Dairy Commission does not know what the Department of Industry, Trade and Commerce knows with regard to the importation of butter. This document is from the Department of Industry, Trade and Commerce, and there is nothing secret about it. They say, and I gave you, the number of pounds and the price, \$1.94 per pound. They say it was unique packaging and the type of butter for specialized use. If that was the price it sure enough was unique.

But what I want to know is, what was the price paid for butter imported from Australia, and I do not care if it was not in that particular period.

**Mr. Barry:** If I am asked the question and must answer, sir, the butter that we have purchased from Australia and New Zealand costs us 53 cents per pound delivered: that is the Canadian Dairy Commission.

**Mr. Gleave:** Mr. Chairman, according to this document, 53 cents per pound was paid for butter from New Zealand. What I want to know is how much a pound was paid for the butter that was imported from Australia.

**Mr. Barry:** The same price, sir.

**Mr. Gleave:** Then am I to assume that the Department of Industry, Trade and Commerce does not know what they are talking about?

**Mr. Barry:** I think, sir, the butter to which they are referring and the data they have given you, which I presume come from the trade of Canada figures, apply to a completely different butter. I suggest that that small figure of 13,000 pounds probably applied to special canned butter, in small quantity; and whether that was the correct price, I have no way of knowing. That was the declared price which showed from the trade of Canada figures. That had no relation at all to any butter that we imported.

**Mr. Gleave:** Mr. Chairman, to the knowledge of the witness, we are unable, then, to manufacture a certain category of butter which is, in this case, brought in from New Zealand.

**Mr. Barry:** Sir, as I say, I do not know what kind of butter that is. I suspect that that is what it was, a small quantity of 13,000 pounds. But the Canadian Dairy Commission had no direct involvement with that butter at all.

**Mr. Gleave:** Probably, then, the figure that they have given me, of \$1.94 per pound, is correct.

There is another matter which I would like to ask about. I would like to get further information on the ownership of the dairy facilities, of the distributing facilities, in the Province of Ontario. I am surprised that the Canadian Dairy Commission has not concerned itself with the ownership of facilities in Ontario since they are, together with the Ontario Milk Marketing Board, guaranteeing those

[Interprétation]

**M. Gleave:** Et combien l'avez-vous payé?

**M. Barry:** Un de mes collègues vient de me rappeler que le chiffre cité, c'est-à-dire en dollars, s'applique peut-être au beurre en conserve; je ne sais pas exactement. Je peux simplement vous dire monsieur qu'en ce qui concerne les achats que nous avons effectués, aucune importation n'a été faite entre janvier et octobre 1972; je ne pense pas pouvoir donner publiquement les prix exacts, mais je serais heureux de le faire en privé. Vous pourrez constater que ce prix n'a rien à voir avec celui qui était mentionné dans ce document.

**M. Gleave:** Monsieur le président, la Commission canadienne du lait ne saurait-elle pas ce que le ministère de l'Industrie et du Commerce fait en ce qui concerne les importations de beurre? Ce document provient du ministère de l'Industrie et du Commerce et il n'y a rien de secret à ce sujet. Ce document donne des détails sur le nombre de livres achetées et sur le prix, soit \$1.94 la livre. Il s'agissait, paraît-il, d'une catégorie spéciale de beurre. En tout cas, le prix, lui, est assez spécial.

Mais je veux précisément savoir le prix payé pour le beurre importé d'Australie, et peu m'importe s'il a été importé pendant une période particulière.

**M. Barry:** Puisqu'on me pose la question, je me dois d'y répondre. Le beurre que nous avons acheté à l'Australie et à la Nouvelle-Zélande nous a coûté 53c. la livre à la livraison; c'est-à-dire à la Commission canadienne du lait.

**M. Gleave:** Monsieur le président, selon ce document, nous avons payé 53c. chaque livre de beurre importé de Nouvelle-Zélande. Ce que je veux savoir, est le chiffre correspondant pour le beurre importé d'Australie.

**M. Barry:** Le même prix, monsieur.

**M. Gleave:** Dois-je alors penser que le ministère de l'Industrie et du Commerce ne sait pas ce dont il parle?

**M. Barry:** Je crois que les données qu'il donne s'appliquent à un beurre d'une catégorie tout à fait différente; en fait ces données proviennent des chiffres officiels du commerce canadien. Peut-être ce chiffre de 13,000 livres s'appliquait-il à une catégorie particulière de beurre en boîte vendu en petite quantité; que ce prix soit correct ou non, je ne le sais absolument pas. C'est en tout cas le prix indiqué par les chiffres du commerce canadien, et cela ne s'applique pas à toutes les catégories de beurre que nous importons.

**M. Gleave:** Monsieur le président, le témoin voudrait-il dire que nous sommes incapables de fabriquer une certaine catégorie de beurre qui, en conséquence, serait importé de la Nouvelle-Zélande.

**M. Barry:** J'ai déjà dit que je ne savais pas de quelle catégorie de beurre il s'agissait. Il ne s'agit que d'une petite quantité de 13,000 livres, et la Commission canadienne du lait n'a absolument rien à voir avec ces importations de beurre.

**M. Gleave:** Je pense, cependant, que le chiffre donné par ce document est correct, c'est-à-dire \$1.94 la livre.

Je voudrais en venir à un autre sujet. Pourriez-vous me donner davantage de renseignements sur la propriété des entreprises laitières et des installations de distribution dans la province de l'Ontario. Il est étonnant que la Commission canadienne du lait, de même que l'Office de commercialisation du lait de l'Ontario, ne soient pas préoccupés de la propriété de ces entreprises en Ontario puisqu'ils

[Text]

facilities in this total operation, assuring them a regular flow.

Mr. Chairman, perhaps our research director could look into this and inform us as to the ownership. I am sure we could get it out of the Canada Yearbook or something. Perhaps we could have this given to the Committee.

Page three of the statement here states that:

As I stated earlier, our objective is to place our support prices at levels which will not only be equitable to producers, but which will bring out, in the interest of consumers, sufficient production for their requirements.

• 1020

As one of the previous questioners brought out, our shortfall in butter production is escalating, and this year we will be short of meeting our own requirements by some 20 million pounds—correct the figure if it is wrong. Is this due to planning on the part of the Canadian Dairy Commission? Did they plan this shortfall or is it due to a failure to use price and quota to enable and encourage the producer to produce enough for Canadian consumers?

**Mr. Barry:** Mr. Chairman, as I said earlier, in our judgment it is due to neither. It is due primarily to the very adverse weather conditions and poor feed conditions which prevailed through most of Quebec and eastern Ontario during the 1972 crop year. A drop in production resulted. I grant you this is a matter of opinion, but certainly at the beginning of the 1972 production there was every indication that it was going to be reasonably adequate for our requirements. Then this bad weather, this fairly wet weather, struck, with poor pasture and feed conditions. In our judgment this is the major reason that our total butter fat supplies this year are some 3 per cent below our requirements.

**Mr. Gleave:** Then let me put the question to the witness this way, Mr. Chairman. In the Province of Saskatchewan this policy was followed deliberately for a number of years. Some thousands of cream producers went out of business as a direct result of the policy described by an earlier witness and this policy flowed from a decision to take away encouragement to produce, in terms of quota and subsidy, from the small producer. I am still curious to know what the policy of this Canadian Dairy Commission is, as I am curious to know what the policy of this government is, because we now have people coming to us in the vegetable and horticultural industry who tell us the recent budget will drive them out of business.

I am wondering if they want to do the same to horticulture as has been done to the small dairy farmer. And at the present time, Mr. Chairman, if a small farmer wants to get into the dairy business in western Canada, in Saskatchewan, he has got to buy a quota and I fail to see why a farmer should have to pay to milk a cow. It is enough that he has to milk the cow and provide the stuff. I just want to know if this is the policy that will continue to be followed by this dairy commission or if they are going to turn it around so that we do get that 20 million pounds of butter. If I can put it that way, what change of direction are you going to take so we get enough butter for the Canadian people?

[Interpretation]

les soutiennent en leur assurant un fonctionnement régulier.

Monsieur le président, notre directeur de la recherche pourrait peut-être s'informer à ce sujet et nous donner davantage de renseignements quant à la propriété de ces entreprises. Je suis sûr que nous pourrions trouver une réponse dans l'Annuaire du Canada ou un document de ce genre. Le comité pourrait peut-être demander ces informations.

Il est mentionné, à la page 3 du document, que:

Comme je l'ai dit auparavant, notre but est de maintenir les prix à des niveaux qui satisferont non seulement les producteurs, mais aussi les consommateurs, dans la satisfaction de leurs besoins.

Ainsi qu'un des députés l'a déjà mentionné, notre pénurie en beurre augmente de plus en plus, et cette année, je

pense qu'il nous manquera environ 20 millions de livres de beurre pour répondre au besoin. Corrigez-moi si ce chiffre n'est pas exact. Cela est-il dû à une mauvaise planification de la part de la Commission canadienne du lait? Ou bien a-t-elle prévu cette pénurie, ou bien le système des prix et des quotas a-t-il mal été utilisé de sorte que le producteur n'était pas encouragé à produire suffisamment pour satisfaire les besoins des consommateurs?

**M. Barry:** Monsieur le président, j'ai déjà dit, qu'à notre avis, aucune de ces raisons n'était la bonne. Cette pénurie est due essentiellement au mauvais temps et à l'insuffisance des fourrages qui ont affecté la plupart des régions du Québec et de l'Ontario de l'est au cours de l'année 1972. En conséquence, la production a diminué. Peut-être n'est-ce qu'une affaire d'opinion, mais au début de la production de 1972, il y avait tout lieu de croire que celle-ci allait être suffisante pour répondre aux besoins. Malheureusement, nous avons eu de mauvaises conditions atmosphériques, le temps étant particulièrement humide, les pâturages étaient donc peu fertiles et toutes ces raisons, à notre avis, sont la cause essentielle de la pénurie de beurre qui affecte notre pays cette année; cette pénurie représente environ 3 p. 100 de la demande.

**M. Gleave:** Je vais reformuler ma question, monsieur le président. La province de Saskatchewan avait décidé de suivre cette politique pendant un certain nombre d'années. En conséquence de cela, des milliers de producteurs laitiers firent faillite. Cette politique consistait à supprimer les subventions aux petits producteurs et à les décourager de produire en terme de quotas. Je voudrais toutefois savoir qu'elle est la politique exacte de la Commission canadienne du lait, ainsi que celle de notre gouvernement, car, selon certains marchés et horticulteurs, le dernier budget nous conduira à la faillite.

Le gouvernement veut-il faire subir aux horticulteurs le même sort qu'aux petits producteurs laitiers? Actuellement, monsieur le président, lorsqu'un petit exploitant agricole de l'Ouest du Canada, ou de la Saskatchewan, veut se lancer dans l'industrie laitière il lui faut acheter un quota et je me demande vraiment pourquoi il devrait payer pour traire une vache. Cela ne suffit-il pas qu'il traite la vache et qu'il nous fournisse le produit? En fait, je voudrais savoir si la Commission canadienne du lait a l'intention de poursuivre cette politique, ou bien si elle va renverser la vapeur afin de nous permettre d'obtenir ces 20 millions de livres de beurre. En d'autres termes, je vous demande si vous allez modifier votre politique afin de nous permettre d'obtenir suffisamment de beurre pour répondre aux besoins des consommateurs.



[Texte]

**Mr. Barry:** Mr. Chairman, the basic control in so far as there is a control over milk production is in the quota system, particularly in what is now called the market quota system under the program in which some six provinces are now involved. These quotas are fully adequate to bring out the production of butter fat we require. In fact, they are more than adequate. If there were full utilization of them we would have a surplus of butter fat. The policy, not only of this commission, sir, but of the industry as participated in by producer organizations and in some cases by provincial agencies, is to have a self-sufficient position in Canada's butter fat requirements. I can only say again, sir, that in my judgment had it not been for the adverse weather conditions in the main producing province of Canada during 1972 we would have had a reasonable sufficiency. We would have been very, very close, if not in a slight surplus.

**Mr. Gleave:** Mr. Chairman.

**The Chairman:** The last question, Mr. Gleave.

**Mr. Gleave:** Thank you. I will put it this way to the witness. As of February 22 production in Saskatchewan was around 11.7 million pounds and that is below their negotiated quota of 16.7 million. That is, they can go to that amount.

I have a letter lying on my desk from a farmer who wants to milk cows and he is told that he has to go and buy a quota. I have my doubts if that particular farmer is going to go and buy a quota. Is it then the intention of the Canadian Dairy Commission that farmers in Saskatchewan who want to get into the business of milking cows are going to have to buy their way in via production quotas?

• (1025)

**Mr. Barry:** Mr. Chairman, I was just checking my understanding with my fellow commissioners.

The circumstance to which you refer, Mr. Gleave, is if a man wanted to start and get into what you refer as a production quota, which would be a market quota.

**Mr. Gleave:** That is right.

**Mr. Barry:** The quota available to the Province of Saskatchewan, as I understand it—if I am wrong in this I will ask my fellow commissioners to correct me—is adequate in that they have reserves available to anyone who wants to get in without any cost.

**Mr. Powers:** That is right, without any cost.

**Mr. Gleave:** On a point of order, Mr. Chairman, I want to put it on the record that I am getting different information in this Committee from that which I am getting by letter when I write to the responsible people and seek a quota for farmers in my constituency.

I am just not getting the same kind of information, and I am just not going to buy it.

**Mr. Barry:** I have given you my understanding of the circumstances.

**Mr. Gleave:** Yes, I know all about it.

**Mr. Barry:** If Mr. Gleave has a specific case, we would be glad to check it out with the Saskatchewan authorities.

[Interprétation]

**M. Barry:** Monsieur le président, la production du lait est contrôlée essentiellement, si contrôle il y a, par le système des quotas; plus précisément, ce système s'appelle maintenant le système des quotas commercialisables, programme auquel participent actuellement 6 provinces. Ces quotas sont calculés de manière à correspondre parfaitement à nos besoins en beurre. En fait, ces quotas sont plus que parfaits car leur utilisation totale entraînerait un excédent de beurre. La politique de notre commission, qui est aussi celle de l'industrie réunissant des organisations de producteurs et, parfois, des organismes provinciaux, est de parvenir à une sorte d'autarcie pour les besoins en beurre des Canadiens. Encore une fois, je pense que s'il y avait eu ces mauvaises conditions atmosphériques dans les principales provinces de production, au cours de 1972, notre production de beurre aurait été suffisante. En fait, nous aurions peut-être eu un léger excédent.

**M. Gleave:** Monsieur le président.

**Le président:** Une dernière question, monsieur Gleave.

**M. Gleave:** Merci. Le 22 février, la production de la Saskatchewan était d'environ 11.7 millions de livres, chiffre par conséquent inférieur au quota de 16.7 millions qu'elle avait négocié. Cela veut donc dire que cette province peut atteindre cette production.

J'ai ici une lettre d'un exploitant agricole qui désire élever des vaches et qui doit, pour cela, acheter un quota. Pour ma part, je doute fort qu'il puisse acheter un quota. La Commission canadienne du lait a-t-elle l'intention de poursuivre sa politique voulant que les fermiers de la Saskatchewan qui désirent se lancer dans l'élevage des vaches sont obligés d'acheter leur propre quota de production?

**M. Barry:** Monsieur le président, je viens de vérifier un certain point avec mes collègues.

Le cas dont vous parlez, monsieur Gleave, est celui d'un homme qui voulait acheter un quota de production, alors qu'en fait il s'agit d'un quota de commercialisation.

**M. Gleave:** C'est exact.

**M. Barry:** A mon avis, le quota disponible dans la province de Saskatchewan, et mes collègues me corrigeront si je me trompe, est tout à fait adéquat puisque cette province dispose de réserves suffisantes permettant à quiconque qui désire entrer dans cette affaire de le faire sans frais.

**M. Powers:** C'est exact, sans engager aucun frais.

**M. Gleave:** J'invoque le règlement, monsieur le président. Je voudrais que l'on inscrive au procès-verbal que les renseignements que l'on me donne à ce Comité sont tout à fait différents de ceux que j'obtiens en écrivant à la personne compétente pour obtenir un quota à l'intention des exploitants agricoles de ma circonscription.

Il est évident que ces renseignements sont différents, et je ne peux pas comprendre cela.

**M. Barry:** Je vous ai dit ce que je savais.

**M. Gleave:** Oui, je sais.

**M. Barry:** Si monsieur Gleave veut nous présenter un cas particulier, nous serions heureux de l'examiner avec les autorités de la province de la Saskatchewan.

[Text]

**Mr. Gleave:** Go back through your records. They are in your office.

**The Chairman:** Mr. Schumacher.

**Mr. Schumacher:** Mr. Chairman, I will carry on with this subject of quotas. I have always considered that quotas add an uneconomic cost to the goods they are regulating. I am not sure that is the best way to keep food prices down for Canadian consumers in any area, let alone the dairy part. Could the Chairman advise me whether there is much movement in quotas from one area of the country to another at the present time? Or is this done on an annual basis?

**Mr. Barry:** No. At the moment there is no great movement going on between provinces. If you are referring to what we call the market quotas, there have been certain quantities allocated and made available in the totals for each province. We are now in the course of considering with provincial agencies a format by which, if there is underutilization in one province of the country, we can provide for a movement to another province. We are trying now to work out a formula for this.

**Mr. Schumacher:** Is this formula worked out by agreement with all the provinces and the Canadian Dairy Commission?

**Mr. Barry:** Yes, sir. With the participating provinces.

**Mr. Schumacher:** How many provinces participate in this program?

**Mr. Barry:** Six at the moment. Prince Edward Island, Quebec, Ontario, Manitoba, Saskatchewan and Alberta.

**Mr. Schumacher:** In those provinces I suppose some are surplus producers and others are efficient producers. What are the surplus producers at the moment?

**Mr. Barry:** Prince Edward Island is a small surplus producer in total. Quebec is a surplus producer. Ontario is a slight surplus producer. Alberta would have some surplus over its own requirements.

**Mr. Schumacher:** If Ontario and Quebec are both surplus producers, why are quotas moving from Ontario to Quebec at the present time?

**Mr. Barry:** I am not aware that there are any market quotas moving from Ontario to Quebec. Some time ago there were some subsidy quotas moved, but I am not aware of any market quotas that have moved.

**Mr. Schumacher:** When you say "some time ago", is that in the last calendar year?

**Mr. Barry:** Yes.

**Mr. Schumacher:** Does the Canadian Dairy Commission maintain any sort of monitoring of the movement of market-sharing quotas as well as subsidy quotas?

**Mr. Barry:** No. The movement of market-sharing quotas is approved by the provincial agencies and the movement of subsidy quotas is approved by ourselves.

[Interpretation]

**M. Gleave:** C'est cela, retournez à vos dossiers. Ils sont dans votre bureau.

**Le président:** Monsieur Schumacher.

**M. Schumacher:** Monsieur le président, je voudrais poursuivre sur ce sujet des quotas. J'ai toujours pensé que les quotas augmentaient le prix des marchandises qu'ils couvraient. A mon avis, ce n'est pas une très bonne façon de maintenir les prix à un niveau raisonnable pour les consommateurs canadiens, que ce soit dans n'importe lequel secteur, en particulier le secteur de la production laitière. Le président pourrait-il me dire combien de quotas sont-ils transportés d'une région à l'autre du pays, à l'heure actuelle? Ou bien, ces déplacements sont-ils répartis sur toute l'année?

**M. Barry:** Pour le moment, il n'y a pas beaucoup de transport de quotas entre les provinces. Si vous voulez parler des quotas de commercialisation, certaines quantités ont été allouées à chaque province. Nous étudions actuellement, avec les organismes provinciaux, un système qui permettrait de transporter les quotas excédentaires d'une province dans une autre province. Nous essayons donc de trouver une formule adéquate.

**M. Schumacher:** Cette formule est-elle élaborée avec l'accord de toutes les provinces et celui de la Commission canadienne du lait?

**M. Barry:** Avec l'accord de toutes les provinces participantes, oui.

**M. Schumacher:** Combien de provinces participent à ce programme?

**M. Barry:** Six pour le moment: l'Île du Prince-Édouard, le Québec, l'Ontario, le Manitoba, la Saskatchewan et l'Alberta.

**M. Schumacher:** Et je suppose que, parmi ces provinces, certaines sont des producteurs excédentaires et d'autres non. Quels sont les producteurs excédentaires à l'heure actuelle?

**M. Barry:** L'Île du Prince-Édouard est un petit producteur excédentaire. Le Québec est un producteur excédentaire. L'Ontario produit un léger excédent. Quant à l'Alberta, elle enregistrerait un certain excédent par égard à ses propres besoins.

**M. Schumacher:** Si l'Ontario et le Québec sont des producteurs excédentaires tous les deux, pourquoi transporte-t-on des quotas de l'Ontario au Québec, en ce moment?

**M. Barry:** J'ignore tout à fait que des quotas de commercialisation soient transportés de l'Ontario. Il y a quelque temps, on transportait des quotas de production, mais ce n'est pas le cas des quotas de commercialisation.

**M. Schumacher:** Quand vous dites «il y a quelque temps», cela signifie-t-il l'année dernière?

**M. Barry:** Oui.

**M. Schumacher:** La Commission canadienne du lait contrôle-t-elle le déplacement des quotas de commercialisation ainsi que celui des quotas de production?

**M. Barry:** Non. Le transport des quotas de commercialisation est approuvé par les organismes provinciaux, et celui des quotas de production est approuvé par nous-mêmes.



[Texte]

**Mr. Schumacher:** Do I understand correctly that you are the only importer of butter into Canada?

• 1030

**Mr. Barry:** That would hardly be correct, sir, because the figures which were shown here did show some imports in small quantities of some special butter, foreign butters. Basically on bulk butter and major butter supplies, yes, there are import permits and the import permits are issued to us. We import the butter and we distribute it to the trade.

**Mr. Schumacher:** Going back to the quota situation, is there any comparison that could be made between the cost of a quota and the cost of the cattle that produced the milk to be sold under the quota?

**Mr. Barry:** Perhaps one of my fellow commissioners could reply to that, the cost of the quota and the cost of the cattle.

**Mr. Powers:** Mr. Chairman, we have made some limited-cost comparisons, limited in the sense that it is difficult to generalize because of the price difference of quota at given times in a dairy year and the price difference of quota in one province vis-à-vis another. If we take an average price of quota and relate it to the average total cost of establishing what might be considered a viable dairy farm—and again we are making a judgment on an assessment of what we would consider to be a viable dairy farm—but if we are talking about a 20-30 cow dairy operation, it approximates 5 per cent of the total equity required to establish a dairy operation. You can take this from a low of 3 per cent to a high of 7 or 8 per cent depending on the season of the year, the fluctuation in quota prices and the differences from one province to another. I am not sure whether that answers your question or not.

**Mr. Schumacher:** I guess it is the extent of the information that you have.

**The Chairman:** That is your second-last question.

**Mr. Schumacher:** Are these prices arrived at by negotiation between private parties or are there auctions of quotas? How do quotas change hands?

**Mr. Barry:** Sir, may I again refer specifically to Ontario as an illustration. The transactions in quotas between producers are market quotas. If the person surrendering his market quota has subsidy quota we move that with it, so that it is basically the market quota which is the initial transaction. These are set by negotiation between producers but the Ontario Milk Marketing Board, which is the Ontario board administering the dairy industry and the market quotas, does publish in its monthly magazine the price at which quota transactions have taken place each month. I suppose this becomes something of a guide to individual producers when they want to acquire or dispose of a quota.

**Mr. Schumacher:** Is that my last question?

**The Chairman:** That is it.

**Mr. Schumacher:** Could you put me down for the next round, please.

[Interprétation]

**M. Schumacher:** Si je comprends bien, vous êtes le seul importateur de beurre au Canada?

**M. Barry:** Ce n'est pas tout à fait correct car les chiffres mentionnés dans ce document comprenaient des importations peu importantes d'une certaine catégorie de beurre, du beurre étranger. Toutefois, pour la plupart des approvisionnements en beurre, les permis d'importation nécessaires sont délivrés par notre Commission. Nous importons le beurre et nous le distribuons sur les marchés.

**M. Schumacher:** Pour en revenir à la question des quotas, peut-on faire une comparaison entre le coût d'un quota et le coût du bétail qui a produit le lait contingenté?

**M. Barry:** Un de mes collègues pourra peut-être répondre à votre question.

**M. Powers:** Monsieur le président, nous avons en effet établi certaines comparaisons; mais il est difficile de généraliser en raison de la variation des prix du quota selon l'époque de l'année, et la province choisie. Prenons donc le prix moyen d'un quota et comparons-le au coût total moyen pour le lancement d'une entreprise laitière viable; ici encore le terme «viable» est tout à fait subjectif, mais si nous prenons l'exemple d'une exploitation de 20 ou 30 vaches, le prix du quota représente environ 5 p. 100 de coût total de l'établissement de cette entreprise. Ce rapport peut varier de 3 à 7 ou 8 p. 100, selon la saison, selon les variations des prix du quota et selon les différences existant d'une province à l'autre. Cela répond-il à votre question?

**M. Schumacher:** Je pense que vous ne pouvez pas m'en dire plus.

**Le président:** C'est votre dernière question.

**M. Schumacher:** Comment établit-on ces prix: par négociations entre les différentes parties, ou par enchère? Par ailleurs, comment les quotas changent-ils de mains?

**M. Barry:** Je vais prendre l'exemple de l'Ontario. Entre producteurs, les transactions de quotas portent sur des quotas de commercialisation. Si le vendeur du quota de commercialisation possède un quota de production, la transaction porte sur les deux quotas, de sorte que le quota de commercialisation constitue la transaction initiale. Ces transactions sont négociées entre producteurs, mais l'Office de commercialisation du lait de l'Ontario, qui gère l'industrie laitière et les quotas de commercialisation, publie dans un rapport mensuel les coûts des transactions effectuées pendant le mois. Ce rapport peut donc servir de guide aux producteurs qui désirent acquérir ou vendre des quotas.

**M. Schumacher:** Était-ce ma dernière question?

**Le président:** Oui.

**M. Schumacher:** Pourriez-vous m'inscrire pour la prochaine série de questions?

[Text]

**The Chairman:** All right, sir. Mr. Roy.

**Mr. Roy (Laval):** Mr. Chairman, I just want to make a comment before putting my question. I would have appreciated it if we had received this brief in the two official languages. We sometimes receive a brief in English from a free enterprise company but the Canadian Dairy Commission is a Crown corporation and I would have appreciated it if this brief had been submitted in both languages.

• 1030

Ma première question, monsieur le président, a trait au commentaire fait par le député de Saskatoon-Biggar concernant l'allocation de contingentements de lait aux producteurs qui produisent moins de 12,500 livres de lait, si on tient compte de la production d'une vache laitière.

J'ai une observation à faire. Si un producteur de blé ou d'orge de la province de Québec, de l'Ontario ou des Maritimes, voulait obtenir un quota de la Commission canadienne du blé, je pense que cela serait assez difficile d'en obtenir un, s'il a un volume de 200 minots à peine; au point de vue économique, c'est assez difficile d'en tenir compte. Il me semble donc que si on produisait une quantité inférieure à 12,500 livres de lait, qui est le minimum établi par la Commission canadienne du lait, ce ne serait certainement pas économique et le coût se refléterait au niveau des producteurs.

On a parlé de beurre importé; tenant compte de la consommation quotidienne du beurre, quel pourcentage cette quantité de beurre importé représente-t-elle? Est-ce une semaine? un mois? deux mois?

• 1035

**Mr. Barry:** I can probably put the period of requirement best, Mr. Chairman, in terms of total fat—the butter shortage. The butterfat required for cheese, for ice cream and everything is taken care of, and any shortage shows up in butter alone. The total shortage of 3 per cent is equivalent to about 10 days supply in Canada.

**M. Roy (Laval):** C'est pour une consommation de dix jours sur une période d'un an.

Monsieur le président, avez-vous une idée du prix de vente comparatif du beurre dans différents pays? On remarque que sur le marché le beurre se vend 71c. Comment déterminer si le consommateur canadien paie ou non son beurre à des prix excédentaires?

**Mr. Barry:** I think, sir, speaking from a general impression that the price of butter in Canada is probably lower now than in any country except England—and what it will be in England following her entry into the common market is a question—and Australia and New Zealand.

In the western European countries the retail price of butter is at least \$1 a pound. I think in the United States it is on the order of 85 to 90 cents a pound. In Canada, certainly in this area, the general retail price now is on the order of 72 to 75 cents.

**M. Roy (Laval):** Cela complète ma question, monsieur le président.

**Mr. Hargrave:** Mr. Chairman, I have two very brief questions that I should like to address to Mr. Barry. Mr. Barry, could you very briefly tell us about the market sharing program in Canada? Specifically, is this not a program that has been developed by the dairymen themselves?

[Interpretation]

**Le président:** D'accord. Monsieur Roy.

**M. Roy (Laval):** Monsieur le président, je voudrais tout d'abord faire un commentaire avant de formuler ma question. J'aurais aimé que ce document soit publié dans les deux langues officielles. Il arrive qu'une entreprise du secteur privé nous envoie un document en anglais, mais la Commission canadienne du lait étant une société de la Couronne, j'aurais aimé que ce document soit présenté dans les deux langues.

Mr. Chairman, my first question will be on the comment made by the member for Saskatoon-Biggar relating to the milk quotas attributed to producers who produce less than 12,500 pounds of milk.

I would like to make a comment. If a wheat or barley producer of Quebec, Ontario or the Maritimes wanted to get a quota from the Canadian Wheat Board, I think he would have to face many problems if his production was of only about 200 bushels; economically, it is rather difficult to consider. It seems to me then that if the production was less than 12,500 pounds of milk, which is the minimum established by the Canadian Dairy Commission, it would not be economical and the costs would be reflected at the producer's level.

Someone mentioned imported butter, considering the daily butter consumption . . . What is the percentage of this imported butter as compared to the total? Is it the supply for a week, for a month or for two months?

**M. Barry:** Prenons la crème qui sert à la fabrication des fromages, de la glace, etc. Une pénurie de crème de l'ordre de 3 p. 100 équivaut à 10 jours de consommation.

**M. Roy (Laval):** For a ten day consumption during a one year period.

I understand. Mr. Chairman, could you give us an idea of what are the butter prices in other countries? In Canada, the price right now is 71 cents a pound. I would like to know whether the Canadian consumer pays an excessive price for butter.

**M. Barry:** Je pense que le beurre canadien est moins cher que n'importe quel autre, à l'exception du beurre anglais, et là aussi on ne sait pas ce qui va se passer après son adhésion au marché commun.

En Europe de l'ouest, on paye au moins \$1 la livre. Aux États-Unis, le prix est d'environ 85c. à 90c. la livre. Au Canada, le prix au détail est maintenant d'environ 72c. à 75c.

**M. Roy (Laval):** That answers my question, Mr. Chairman.

**M. Hargrave:** Monsieur le président, je n'ai que deux brèves questions à l'intention de M. Barry. Pouvez-vous brièvement nous parler du programme de partage du marché au Canada? Je voudrais savoir si c'est l'industrie elle-même qui en a décidé.



[Texte]

**Mr. Barry:** The concept of this line management or market sharing quota system was developed originally by Dairy Farms of Canada. They presented it to us, and we said that if the industry wished to have it we should go along. Subsequently, it was presented to every dairy agency in each provincial government. As they concurred in going into the program they did so under agreement with us and with, as you said sir, the support of Dairy Farms of Canada. The basic objective is to provide for a reasonable self-sufficiency in Canada's supply of butter fat. It recognizes that if we have an adequate supply of butter fat, we shall have a surplus of solids, not fat. This comes out in the form of skim milk powder, of which there is a considerable surplus. You have to dispose of this in export markets. But the basic philosophy is to try to maintain a pretty even balance in our supplies of butter fat for Canadian requirements.

**Mr. Hargrave:** Are there any provinces that do not support this concept?

**Mr. Barry:** Nova Scotia, New Brunswick and British Columbia are not yet in the program. The people in British Columbia hope to be in by the first of April, and discussions are going on with New Brunswick and with Nova Scotia.

I omitted Newfoundland because Newfoundland is not involved in dairying to any extent.

**Mr. Hargrave:** Thank you, Dr. Barry. Mr. Chairman, if there is any of my time left, could I defer to Mr. Frank?

**The Chairman:** I think we might allow a couple of questions.

**Mr. Frank:** Thank you, Mr. Chairman. Dr. Barry, let us say a producer has to buy his quota to get into business, but in a year or two he finds out that he cannot survive. What does he realize of that quota?

**Mr. Barry:** I suppose, sir, he would realize whatever the market price is at the time when he disposes of it.

**Mr. Frank:** For all of the quota?

**Mr. Barry:** If he wishes to dispose of his entire quota, then he would, I suppose, get whatever is the available price at that time.

**Mr. Frank:** It seems to me that there is a question as to whether a person should have to buy a quota. Getting back to a situation that if something is worth getting into, it has to have some value; that is not to say that everything should have to be brought in on a quota basis. On the other hand, if you look around the country and actually see in dairy operations one cow or one can per day, if we did not have some sort of stipulations forcing somebody to come to regulations, I think we would have some pretty poor product, as you are probably well aware. I am not asking questions here; I am simply making a statement.

• (1040)

I think if a person could get in and out of the milk business in particular as he sees fit, the dairy would not know if it had production next week, for one thing. There also would be no particular inspection regulations to see what kind of product you were going to get. I think the farmers themselves appreciate the fact that there is value here and certainly, a cent and a half or two cents a pound is not very much to be in the industrial field. If they had to pay from \$15 to more than \$31 a pound for fluid milk as

[Interprétation]

**M. Barry:** Au début, c'était les producteurs de l'Est qui s'étaient arrangés pour partager le marché. Ils nous ont présenté leur programme et nous nous sommes déclarés d'accord à condition que l'industrie l'accepte. Par la suite, ce programme a été communiqué à toutes les agences provinciales de commercialisation du lait. Puisque tous les intéressés, y compris nous-mêmes, étaiant d'accord avec ce programme, on l'a réalisé avec l'appui des exploitations laitières. Le but principal est l'approvisionnement suffisant du marché canadien en gras de beurre. Il est évident que cela signifie qu'il y aura un excédent de matières solides sous forme de lait écrémé en poudre. Il s'agit d'excédents considérables qui doivent être écoulés grâce à l'exportation. Le but principal est, toutefois, de garantir qu'il y ait suffisamment de crème pour le marché canadien.

**M. Hargrave:** Toutes les provinces participent-elles à ce programme?

**M. Barry:** Toutes, sauf la Nouvelle-Écosse, le Nouveau-Brunswick et la Colombie-Britannique. Les producteurs de la Colombie-Britannique espèrent participer à partir du 1<sup>er</sup> avril et des négociations ont été engagées avec le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse.

Je n'ai pas parlé de Terre-Neuve parce que l'industrie laitière y est pratiquement inexistante.

**M. Hargrave:** Merci, monsieur Barry. Monsieur le président, puis-je laisser mon temps restant à M. Frank?

**Le président:** Je crois que nous avons encore le temps d'entendre quelques questions.

**M. Frank:** Merci, monsieur le président. Monsieur Barry, imaginons qu'un producteur paye pour s'assurer une certaine part du marché, mais qu'il doit constater après une ou deux années qu'il ne peut survivre. Est-ce qu'il peut revendre ses droits. Qu'est-ce qu'il obtiendra?

**M. Barry:** Je pense que l'on lui achètera ses droits au prix du marché.

**M. Frank:** Il pourra vendre l'ensemble?

**M. Barry:** J'imagine que oui, il obtiendra le prix du moment.

**M. Frank:** Cela nous mène à la question de savoir si l'on doit vraiment obliger un producteur d'acheter un contingentement. Mais là encore, nous voyons que quelque chose a une valeur simplement parce qu'il y a des personnes qui s'y intéressent, mais cela ne signifie pas qu'il faut nécessairement fixer des quotas. D'un autre côté, on peut dire qu'il est bon qu'il y ait un certain nombre de règlements car nous aurions probablement des produits assez pauvres s'il n'y avait partout que des petites entreprises avec une seule vache ou qui ne produisent qu'une seule boîte de lait par jour. Ce ne sont pas des questions, mais de simples observations.

Je crois que l'industrie laitière a besoin d'une certaine sécurité pour pouvoir prévoir la production de la semaine prochaine et ce ne serait pas possible si les producteurs pouvaient démarrer ou abandonner une entreprise à leur propre gré du jour au lendemain. Par ailleurs, la production ne serait pas respectée et il n'y aurait aucun contrôle de la qualité des produits. J'imagine que les agriculteurs eux-mêmes sont contents de l'existence de ce contrôle qui assure la bonne qualité de leurs produits et cette augmen-

[Text]

they did in Ontario, then they might have some reason to complain.

I feel that there have been some statements made here, right into the record, that really are not in the proper light. If you asked the farmers they certainly would have a different opinion as far as Mr. Whicher is concerned in his business. I think many businesses had to close their doors. I disagree with that statement that the Ontario Government forced them out. I think what forced them out is that they could not get labour to operate that business. Maybe Mr. Whicher is in the same condition. How do you get labour today to take responsibility, in a milk processing plant in particular? These are things that are misconstrued as far as statistics are concerned and I think it is wrong to leave the idea that some government official or department forced somebody out of business. The progressive farmers today recognize this; if they want to stay in business I think they can do it quite easily. There is area there for them to do it, and I am a farmer.

**The Chairman:** Mr. Frank, the score is 1 to 1; you have made your point. Mr. Côté.

**Mr. Lawrence:** What he is really asking is whether Ross Whicher is a better dairy farmer than he is a politician.

**An hon. Member:** Impossible.

**The Chairman:** Order please. Mr. Côté.

**M. Côté:** Merci, monsieur le président. Ma question est amenée par une sorte de confusion venant de ce que certains s'inquiètent du fait que le cultivateur ne reçoit pas tout à fait assez pour son produit alors que d'autres sont préoccupés par le fait que la Commission canadienne du lait, en maintenant certains prix ou en haussant les prix de base, travaille au détriment du consommateur. Ma question portera sur ce sujet-là, monsieur Barry. Bien avant que la Commission canadienne du lait soit formée, au moment où je faisais moi-même de la production laitière et où je faisais partie d'organisations agricoles, nous avons, agriculteurs et consommateurs, à quatre reprises en 1959, 1961, 1962, 1963, tenu des sessions d'étude sur le sujet suivant: si nous ne mettions pas un peu d'équilibre dans la production il était dangereux pour le consommateur de pouvoir se procurer des produits, des denrées agricoles et de l'industrie laitière en particulier, à des prix qui pourraient leur convenir parce qu'on voyait le nombre des producteurs baisser très rapidement à chaque année. Monsieur Barry, à la suite de la formation de la Commission canadienne du lait on a maintenu les prix du produit à la grandeur du pays malgré une hausse des prix au producteur. Est-ce qu'on peut dire que si la Commission canadienne du lait n'avait pas été instituée, le consommateur aurait bénéficié d'un prix aussi bas que celui dont il bénéficie actuellement?

**Mr. Barry:** I do not know. I think this might be said in the generalities, Mr. Chairman, in reply to Mr. Côté's question. I do think, generally speaking, the system we now have in respect of product support prices and some reasonable guarantee of level of income to producers ensures a continuity and availability of supply without which there would be fluctuations, the extreme ups and downs, which have marked other parts of agriculture and which the dairy industry in recent years certainly has been able to avoid. That is not to say there have not been cases—Mr.

[Interpretation]

tation d'un cent et demi ou de deux cents la livre ne représente pas beaucoup. Il en serait autrement s'ils devaient payer de quinze à trente et un dollars la livre comme c'est le cas pour le lait dans l'Ontario. Dans ce cas, ils auraient raison de se plaindre.

J'ai l'impression que quelques-unes des observations que nous venons d'entendre n'étaient pas justes. Je suis sûr que les exploitants agricoles n'auraient pas du tout la même opinion que M. Whicher. Beaucoup d'entreprises ont dû être fermées. Je ne pense pas que ce soit le gouvernement de l'Ontario qui les a forcé. Je crois tout simplement qu'ils n'ont pas trouvé suffisamment de main-d'œuvre. M. Whicher se trouve peut-être dans la même situation. Comment fait-on pour trouver suffisamment de gens responsables qui veulent travailler dans une laiterie par exemple? Ce fait est apparemment négligé dans les statistiques et je pense qu'il est injuste de donner à penser que c'est le gouvernement qui a obligé quelqu'un à abandonner son entreprise. Je pense que certains agriculteurs plus modernes en sont conscients; ils peuvent continuer leur exploitation s'ils le veulent. J'en sais quelque chose, parce que je suis un agriculteur moi-même et il y a des moyens pour le faire.

**Le président:** Monsieur Frank, vous avez marqué votre point et le score est donc à égalité. Monsieur Côté.

**M. Lawrence:** Au fond, il voulait savoir si c'est l'agriculteur ou le politicien Ross Whicher qui est le plus fort.

**Une voix:** Impossible.

**Le président:** A l'ordre, s'il vous plaît. Monsieur Côté.

**Mr. Côté:** Thank you, Mr. Chairman. My question arises out of certain confusion; some people are concerned about the fact that the producers do not receive enough money for their product while others believe that the Canadian Dairy Commission maintains or increases the price levels to the expense of the consumer. That is the subject of my question, Mr. Barry. Before the establishment of the Canadian Dairy Commission, I was myself involved in the dairy industry, being a member of farming organizations. We had four working sessions together with the farmers and the consumers in 1959, 1961, 1962 and 1963. The topic we were discussing was the absence of any stability in the production jeopardizing the position of the consumer who would be unable to buy the food or more specifically dairy products at suitable prices because we already foresaw a rapid decline in the number of farming exportations. After the creation of the Canadian Dairy Commission, the price level has been maintained all over Canada in spite of an increase of the production cost. Does this mean that even in the absence of a dairy commission the consumer would have had to pay exactly the same low price as he does today?

**M. Barry:** Je ne sais pas. Je pense que c'est ce que l'on pourrait dire de manière générale, monsieur le président, pour répondre à la question de M. Côté. Je ne pense pas que généralement le système que nous avons à l'heure actuelle en ce qui concerne les prix de soutien des produits et une certaine garantie raisonnable du niveau de revenu pour les producteurs assure une continuité et une disponibilité des approvisionnements; des fluctuations très marquées pourront se produire comme dans d'autres secteurs de l'agriculture et que l'industrie laitière a très certaine-



## [Texte]

Gleave referred to one, the case of cheese—where the market demand resulted in prices being accelerated well above our support levels. Generally speaking, I think the basic operation of the Canadian dairy industry now ensures a stability of prices, certainly at the basic market level that is different from the extreme fluctuations that prevail in certain other segments of agriculture in respect of certain other foods.

I do not know, Mr. Côté, whether that quite answers your question, but I think if it were not for this basic support operation there would be the fluctuation to which you refer and this would be difficult for consumers.

**M. Côté:** C'est vraiment la réponse, que j'attendais de vous. Tout à l'heure, M. Gleave a semblé vous blâmer. Pour sa part, M<sup>me</sup> Morin a soulevé une question qui relève plutôt de l'office de mise en marché des provinces, la production du lait nature ne relevant pas de cette juridiction. Quant à moi, je me reportais à l'époque où la Commission canadienne du lait n'existait pas et je me souviens des craintes que les consommateurs et les producteurs entretenaient et des demandes répétées qui ont été faites au cours des années 1961-1962. La Commission canadienne du lait fut enfin créée en 1966.

Toutefois, il est à remarquer que dès que la Commission canadienne du lait augmente les prix, le gouvernement et le producteur sont blâmés. Dans 80 p. 100 de cas, les associations de producteurs rencontrent alors les associations de consommateurs et formulent des demandes. A la suite de quoi, des suggestions sont faites au gouvernement et les prix nous sont alors communiqués.

En conséquence, je voudrais que l'on inscrive que l'institution de la Commission canadienne du lait, en dépit de ses lacunes, constitue une garantie tant pour le consommateur que pour le producteur. C'est là ma philosophie et je crois qu'elle est réaliste. Merci, monsieur le président.

**Le président:** Merci pour votre philosophie.

**Mr. Gleave:** On a point of order, Mr. Chairman . . .

**The Chairman:** Yes, Mr. Gleave.

**Mr. Gleave:** . . . very briefly, Mr. Côté referred to my line of questioning. I was trying to elicit from the Commission whether the short fall in butter and the erratic price of cheese was due to their planning and their policy or due to quotas. I was merely asking the question. Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Mrs. MacInnis.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mr. Chairman, when this Committee was formed I was under the impression that we were supposed to look into the trend in food prices, particularly as they affected the consumer. Listening at the meeting this morning, I have been mainly impressed with the fact that people do not have on their consumer hats. All of us are consumers, but it was a producer's meeting until this last witness, and very well in my opinion, brought the matter back to the fact that we should be considering this thing also is consumers, perhaps primarily as consumers, because all of us are consumers. For this reason I believe firmly that what consumers want at the present time, Mr. Barry, is a stable price level in those essential food products they use around the house and for this reason I was very much interested in what your organization has been able to do with support

## [Interprétation]

ment pour éviter au cours des dernières années. Cela ne veut pas dire qu'il n'y a pas eu de cas, M. Gleave en a mentionné un, celui des fromages, où la demande du marché a provoqué une accélération des prix bien au-dessus des niveaux de soutien. De manière générale, je pense que l'opération principale de l'industrie canadienne laitière assure maintenant une stabilité des prix, certainement au niveau de base du marché qui est différente des fluctuations extrêmes qui ont cours dans certains autres secteurs de l'agriculture.

Je ne sais pas, monsieur Côté, si cela répond exactement à votre question, mais je pense que si nous n'avions pas cette opération de soutien fondamental, il y aurait la fluctuation que vous avez mentionnée, ce qui créerait des difficultés pour les consommateurs.

**Mr. Côté:** This is exactly the answer I was expecting from you. A moment ago, Mr. Gleave seemed to blame you. As far as Mrs. Morin, she raised a question which rather deals with the provincial marketing boards since the fluid milk production does not fall within this jurisdiction. As for me, I was referring to the period preceding the Canadian Dairy Commission and I recall the fears of consumers and producers and the repeated requests during 1961 and 1962. The Canadian Dairy Commission was at last created in 1966.

However, one has to notice that when the Canadian Dairy Commission increases the prices the government and the producers are blamed for it. In 80 per cent of the cases, the producer associations then meet with the consumers associations and formulate requests. Then suggestions are made to the government and the prices are then disclosed to us.

Consequently, I would like you to note that the institution of the Canadian Dairy Commission, despite all its shortcomings, constitutes a guarantee for the consumer as well as for the producer. This is my philosophy and I think that it is a realistic one. Thank you, Mr. Chairman.

**The Chairman:** Thank you for your philosophy.

**M. Gleave:** J'invoque le Règlement, monsieur le président . . .

**Le président:** Oui, monsieur Gleave.

**M. Gleave:** Très brièvement, monsieur Côté a mentionné ma façon de poser des questions. J'essayais de savoir de la Commission si la baisse momentanée du beurre et l'irrégularité des prix du fromage sont prévues ou peuvent être attribuées aux contingents. Merci, monsieur le président.

**Le président:** Madame MacInnis.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Monsieur le président, alors que ce Comité a été formé, il me semblait que nous devions considérer les tendances des prix de l'alimentation, surtout vis-à-vis des consommateurs. En assistant à la réunion de ce matin, j'ai été très impressionné par le fait que personne n'a assumé le rôle du consommateur. Nous sommes tous des consommateurs, mais il s'agissait d'une réunion de producteurs jusqu'à ce que le dernier témoin ait ramené le problème, et à mon avis fort bien d'ailleurs, au fait que nous devrions être en train d'étudier la question également en tant que consommateurs, peut-être même essentiellement en tant que consommateurs, parce que nous en sommes tous. C'est pourquoi je crois fermement que ce que les consommateurs veulent à l'heure actuelle, monsieur Barry, c'est un niveau de prix stable pour les produits alimentaires essentiels qui sont

**[Text]**

prices for butter. I noticed that with support prices for butter there has been since April 1967 and April 1972 an increase of only five cents, whereas there has been a much greater variation in cheese, namely sixteen cents. I gather you feel that support prices have been fair to the producer. However, I want to say right now that consumers, in my opinion, do not want to take their good stable prices out of the hides of farmers. They are in sympathy with the farm producer all the way through, as I found out. But if it is a good thing for the producer and the consumer to have butter supported then what would Mr. Barry think of the value of supporting such things as milk powder and, particularly, cheese. I notice cheese has become more and more an article of staple diet in Canada. So if it is good to have butter supported, from the point of view of producer and consumer, then would it not be a good idea to have cheese supported also?

• 1050

**Mr. Barry:** We do have a support price for cheese, Mrs. MacInnis. Again, we offer to buy any cheese offered to us that meets our quality specifications at the present support price of 54 cents a pound.

What has happened, of course, is that the demand for cheese in the market place itself has taken the price above that support level.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** How were you able to stabilize the price of butter then within five cents? Did you try to stabilize cheese in the same way, or did you just let it go because there was a more profitable level?

**Mr. Barry:** If I might just refer to these figures for a moment, our basic support prices are for butter and skim milk powder and we do support the price of skim milk powder, as shown here.

The support price we put on cheese in principle is designed to yield the same value of milk for cheese as for butter and skim milk powder. The 38 cent price in April 1967, was a realistic one at that time, but the realistic support price for cheese in relation to 63 cents for butter and 20 cents for powder was the 47 cent price, as you see, on April 1, 1968.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Quite apart from being realistic, is there any possibility of getting the same sort of deal for the consumer on the cheese business as there is on the butter business?

**Mr. Barry:** It is a little difficult to explain this but, in the case of cheese, the market itself has gone above our support level. If the volume of cheese was such that there was no market for all the cheese then it would come to us and the price would be 54 cents, which I suppose would reflect in turn through the various price structures.

Normally we are not a substantial buyer of cheese. The cheese support price has been more or less of an incidental one. In some years we buy a few million pounds that are surplus but in the main, we do not. What mainly is offered to us is butter and skim milk powder.

**[Interpretation]**

employés dans les maisons et pour cette raison j'étais très intéressé par ce que votre organisation a eu la possibilité de faire pour soutenir les prix du beurre. J'ai remarqué qu'avec les prix de soutien du beurre il y a eu depuis avril 1967 et avril 1972 une augmentation de seulement 5c., alors que le changement a été beaucoup plus grand pour le fromage, à savoir 16c. J'ai l'impression que vous avez le sentiment que les prix de soutien ont été justes pour le producteur. Toutefois, je vais vous dire tout de suite que les consommateurs, à mon avis, ne veulent pas avoir une bonne stabilité des prix au détriment des agriculteurs. Ils appuient constamment l'agriculteur-producteur, c'est ce que j'ai découvert. Mais si c'est une bonne chose pour le producteur et pour le consommateur que le prix du beurre soit soutenu, alors que penserait M. Barry de la valeur du soutien des produits tels que le lait en poudre et surtout le fromage. Je remarque que les fromages deviennent de

plus en plus un article fondamental du régime alimentaire au Canada. Donc s'il est bon que le prix du beurre soit soutenu, du point de vue du producteur et du consommateur, alors ne serait-il pas une bonne idée de soutenir également le fromage?

**M. Barry:** Il existe bien un prix de soutien pour le fromage, madame MacInnis. Une fois encore, nous offrons d'acheter tous les fromages qui nous sont proposés et qui répondent aux exigences quant à la qualité au prix de soutien actuel qui est de 54 c. par livre.

Ce qui est arrivé, bien sûr, c'est que la demande en fromage sur le marché lui-même a choisi un prix au-dessus du niveau de soutien.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Comment avez-vous réussi à stabiliser le prix du beurre alors à 5c.? Avez-vous essayé de stabiliser le fromage de la même manière ou avez-vous simplement laissé faire les choses puisque le niveau était plus avantageux?

**M. Barry:** Si je peux m'en référer à ces chiffres pendant un instant, notre prix de soutien fondamental pour le beurre et le lait en poudre écrémé, et nous soutenons le prix du lait en poudre écrémé, tels qu'ils sont indiqués ici sont les suivants.

Le prix de soutien du fromage en principe est destiné à donner la même valeur de lait pour le fromage que pour le beurre et le lait en poudre écrémé. Le prix de 38c. qui avait cours en avril 1967, était un prix réaliste à ce moment-là, mais le prix de soutien réaliste pour le fromage comparé aux 63c. du beurre et aux 20c. du lait en poudre était de 47c. comme vous le voyez le premier avril 1968.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** En dehors du fait qu'il soit réaliste, y a-t-il une possibilité d'obtenir le même genre d'affaire pour le consommateur en ce qui concerne le fromage qu'en ce qui concerne le beurre?

**M. Barry:** C'est un peu difficile à expliquer mais, dans le cas du fromage, le marché lui-même est passé au-dessus du niveau de soutien. Si le volume de fromage était tel qu'il n'y ait pas de marché pour tous les fromages, alors ils nous viendraient et le prix serait de 64c., ce qui, je suppose, refléterait avant tout sur les différentes structures de prix.

Normalement nous ne sommes pas un acheteur important de fromage. Le prix de soutien du fromage a été plus ou moins accidentel. Certaines années, nous achetons quelques millions de livres en plus mais, dans l'ensemble, ce n'est pas le cas. Ce que l'on nous offre essentiellement est du beurre et du lait en poudre écrémé.



[Texte]

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** From the standpoint of the consumer it would seem to me an excellent idea if your commission would also take over cheese and give us the break on cheese that we have on butter. Could you do that and at the same time protect the farmers, as you have done in the case of butter?

**Mr. Barry:** We cannot require anyone to sell to us at our support price, Mrs. MacInnis.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Who is getting the increased amount on the cheese now if the producer and consumer are not?

**Mr. Barry:** I am not sure I would agree that the producer is not, because certainly in the case of Ontario the Ontario Milk Marketing Board, which sets the price at which milk is sold for processing, has a formula under which it relates the price which processors have to pay for milk for cheese to the price on the Belleville exchange. As far as the producer is concerned he is getting the benefits of the present cheese price, generally speaking.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Is he getting it all?

• 1050

**Mr. Barry:** Mrs. MacInnis, I can only say that the Ontario Milk Marketing Board has established a formula in which the price which they charge to cheese plants moves in relation with the price on the Belleville exchange. Now, if you ask me whether that formula is completely equitable or not, or if he gets it all, I cannot answer precisely.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** I am just wondering whether the processor gets a good wedge of it. Do the farmers know?

**Mr. Barry:** I give you my judgment, Mrs. MacInnis, that, at the present time, the price which the cheese manufacturer pays for milk in Ontario is related to and moves with the basic price for cheese on the Belleville exchange.

In Quebec, which is the other major cheese-producing province, a great majority of the cheese is produced by co-operatives. The price they get for their cheese is reflected in the price which they pay the members for milk.

Taking it past that point, taking it past the basic market price, which we say now is 73 cents at Belleville, then of course these are normal trade differentials and mark-ups which apply on all commodities.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** But could you answer the question that I asked. Would it be possible for your organization to do the same sort of thing with cheese as you have done with butter, from the standpoint of the consumer?

**Mr. Barry:** No. In the circumstances of the cheese business, I would say not, Mrs. MacInnis.

[Interprétation]

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Du point de vue du consommateur, il me semblerait une excellente idée que votre commission se charge également du fromage et nous donne le même effondrement pour le fromage que nous avons obtenu pour le beurre. Cela vous serait-il possible tout en protégeant les agriculteurs, comme vous l'avez fait pour le beurre?

**M. Barry:** Nous ne pouvons pas demander à quiconque de nous vendre à notre prix de soutien, madame MacInnis.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Qui bénéficie de l'augmentation du fromage à l'heure actuelle si le producteur et le consommateur n'en obtiennent rien?

**M. Barry:** Je ne suis pas sûr que le producteur n'en obtienne rien, parce qu'il est à peu près certain que dans le cas de l'Ontario, la Commission de commercialisation du lait de l'Ontario, qui établit les prix auxquels le lait est vendu pour être transformé, a une formule selon laquelle elle lie le prix que les transformateurs doivent payer pour le lait qu'ils achètent pour faire du fromage au prix de la Bourse de Belleville. En ce qui concerne le producteur, il obtient les avantages du prix actuel du fromage de manière générale.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Est-ce lui qui les obtient tous?

**M. Barry:** Madame MacInnis, je ne puis que dire que l'Office de commercialisation du lait de l'Ontario a établi une formule selon laquelle le prix qu'il demande pour acheter du fromage aux fabriques est liée au marché de Belleville. Maintenant si vous me demandez si cette formule est tout à fait équitable ou non ou si c'est lui qui obtient le plus de bénéfices, je ne puis vous répondre avec précision.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Je me demande simplement si le fabricant en obtient une bonne partie. Les agriculteurs le savent-ils?

**M. Barry:** Je vous dis ce que j'en pense, madame MacInnis, à savoir qu'à l'heure actuelle le prix que les fabricants de fromage paient pour le lait en Ontario est lié au prix de base du fromage de la bourse de Belleville et est modifié avec lui.

Au Québec, l'autre province qui produit beaucoup de fromage, une grande partie des fromages est produite par des coopératives. Le prix qu'ils obtiennent pour leur fromage se reflète sur le prix qu'ils paient aux membres pour le lait.

Abstraction faite de cette question et abstraction faite du prix de marché fondamental, qui est maintenant de 73c. à Belleville dit-on, alors bien sûr ce sont des différences commerciales normales et des augmentations qui touchent toutes les denrées alimentaires.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mais pourriez-vous répondre à la question que j'ai posée. Serait-il possible que votre organisme fasse la même chose pour le fromage qu'il a déjà fait pour le beurre, du point de vue du consommateur?

**M. Barry:** Non. Étant donné la situation du marché du fromage, je crois que non, madame MacInnis.

[Text]

**The Chairman:** Thank you, Mrs. MacInnis.

**Mr. Barry:** Mr. Chairman, I am sorry. My colleague reminds me that I said 73 cents at Belleville. I should have said 63 cents, at the present time. Excuse me.

**The Chairman:** Mr. Wise.

**Mr. Wise:** Mr. Chairman and Mr. Barry, it has been very interesting sitting here this morning, listening to all the discussion. However, I think it is really going to amount to its being very inconclusive.

It is the first morning that I have had the occasion to sit in on this particular Committee. I probably hesitated to do so because I am less than enthusiastic about the Committee. With all due respect to you, Mr. Chairman, and all the members of your Committee, you have been appointed to do a job, and, in my opinion, if the job is to throw a bit of a smoke screen and take the pressure off the government and from the consumers, then you are probably doing it well.

**Some hon. Members:** Order, order.

**The Chairman:** Gentlemen, please. The member is entitled to make his point. I do not agree with him: I think he is away off base; but I also think he has the right to be heard.

**Mr. Wise:** I think my point might be shared by a good many primary producers. It has been my practice in the past to speak on their behalf and I will continue to do that.

If we examine some of the percentage increases . . .

**The Chairman:** Excuse me. Are you directing questions to Mr. Barry? There are other forums for making speeches.

**Mr. Wise:** I will, Mr. Chairman.

I think subsidies are always beneficial to the consumer as they are to the producer. My question to Mr. Barry is, how much money did you secure from the government to pay to the producers in the form of subsidies in the years 1970, 1971 and 1972?

**Mr. Barry:** Our allocation of funds for the current fiscal year, ending March 31, is \$107.4 million, which covers the cost of our subsidies to producers, the cost of carrying the product in storage—we purchase and we distribute—transportation, that type of thing.

**Mr. Wise:** Mr. Barry, are you of the opinion that, if the commission could secure more money in the form of a subsidy to be paid to producers, this would result in stabilizing the cost of dairy products or food products to the consumer?

**Mr. Barry:** Mr. Chairman, it would probably be improper for me to say anything that might imply that the government should make more funds available to us, inasmuch as this is a government decision. In the context of the point that you have in mind, I think that if it was not for this direct payment to producers, and if Canadian consumers are to get the dairy products they require, they would be paying a lot more money for them than they are now.

[Interpretation]

**Le président:** Merci, madame MacInnis.

**M. Barry:** Monsieur le président, je suis désolé. Mon collègue me fait remarquer que j'ai dit 73c. à Belleville. J'aurais dû dire 63c. à l'heure actuelle. Excusez-moi.

**Le président:** Monsieur Wise.

**M. Wise:** Monsieur le président, et monsieur Barry, la réunion de ce matin a été très intéressante et j'ai écouté avec attention toute la discussion. Toutefois, je pense qu'en définitive elle va s'avérer peu concluante.

C'est la première fois que j'ai l'occasion d'assister à ce Comité. J'ai certainement hésité à le faire parce que ce Comité est loin de m'enthousiasmer. Avec le tout respect qui vous est dû, monsieur le président, ainsi qu'à tous les membres du Comité, vous avez été nommé pour faire un travail et, à mon avis, si le travail consiste à embrouiller les pistes et supprimer la pression qui est faite sur le gouvernement et de la part des consommateurs, alors vous faites sans doute très bien votre tâche.

**Des voix:** A l'ordre.

**Le président:** Messieurs, s'il vous plaît. Le député a le droit de faire valoir son point de vue. Je ne suis pas d'accord avec lui: je pense qu'il se trompe au point de départ, mais je pense également qu'il a le droit d'être entendu.

**M. Wise:** Je crois que mon point de vue pourrait être partagé par un certain nombre de producteurs importants. J'ai pris l'habitude par le passé de parler en leur nom et je continuerai à le faire.

Si nous examinons quelques-unes des augmentations de pourcentage . . .

**Le président:** Excusez-moi. Adressez-vous votre question à M. Barry? Car pour faire des discours il y a d'autres tribunes.

**M. Wise:** Je vais lui poser une question, monsieur le président.

Je pense que les subventions sont toujours au bénéfice du consommateur aussi bien qu'à celui du producteur. La question que j'adresse à M. Barry est de savoir combien d'argent le gouvernement a-t-il avancé pour payer les producteurs sous forme de subventions au cours des années 1970-1971 et 1972?

**M. Barry:** L'octroi de fond pour l'année financière en cours, prenant fin le 31 mars, est de 107.4 millions de dollars, ce qui couvre le coût de nos subventions aux producteurs, le coût de l'entreposage des produits, nous achetons et nous distribuons, le coût du transport, enfin ce genre de choses.

**M. Wise:** Monsieur Barry, êtes-vous d'avis que si la Commission pouvait obtenir davantage d'argent sous forme de subventions pour les producteurs, cela aurait pour résultat de stabiliser le coût des produits laitiers ou des produits alimentaires pour le consommateur?

**M. Barry:** Monsieur le président, il serait certainement malséant que je dise quoi que ce soit qui puisse signifier que le gouvernement devrait mettre à notre disposition davantage de fonds, dans la mesure où il s'agit d'une décision du gouvernement. Pour la question que vous avez à l'esprit, je pense que si ce n'était pour ce paiement direct aux producteurs, et si les consommateurs canadiens devaient obtenir les produits laitiers dont ils ont besoin, ils paieraient bien davantage pour ces produits qu'ils ne paient à l'heure actuelle.



[Texte]

**Mr. Wise:** I think you have answered my question, Mr. Barry.

**The Chairman:** I think at this time that I should put on record that I certainly disagree with you. A good number of the members of this Committee attend four meetings, which is twice the normal, plus the research time that they have to spend, trying to make this Committee work. I agree that you are entitled to your opinion but I think I should put on record that I heartily disagree with it.

**Some hon. Members:** Hear, hear.

**Mr. Wise:** I am still of the opinion, Mr. Chairman, that this Committee is trying to drag things out.

• 1100

**An hon. Member:** Spend a little more time with it.

**The Chairman:** We will have an adjournment for five minutes after which we will hear from the Meat Packers Council.

I want to thank most sincerely the representatives of the Canadian Dairy Commission.

• 1105

(AFTER RECESS)

**The Chairman:** Members of the Committee, we will continue now.

We have representatives of the Meat Packers Council of Canada with us this morning. To my right is Mr. H. K. Leckie, General Manager, and Mr. D. M. Adams, Secretary.

I believe you would like to lead off with a statement, Mr. Leckie.

**Mr. H. K. Leckie (General Manager, Meat Packers Council of Canada):** Thank you, Mr. Chairman. Mr. Adams and I are pleased to be present with you today, and we hope we may be able to contribute in some small way to your understanding of the factors relating to the current supply and price trends in livestock and meat.

• 1110

Owing to the fact that our council had its fifty-third annual meeting early in February, we had a rather limited time available to prepare our submission. However it came to a fair length, so I have prepared an abbreviated statement which I would now like to go over as a prelude to your questions.

I believe the members have copies of our shorter statement.

Recent prices for beef and pork in Canada have to be viewed not only with regard to domestic supplies in relation to demand, but also in a North American context, and beyond that in a world which suddenly seems to be running a little short of meat.

During the last quarter century meat has become an increasingly important part of the diet of Canadians whether eating at home, eating out or entertaining outdoors. Since 1951, total Canadian meat consumption has more than doubled and even since 1961 it has gone up nearly 50 per cent. The increase in beef production and consumption has shown the largest and most consistent increase.

[Interprétation]

**M. Wise:** Je pense que vous avez répondu à ma question, monsieur Barry.

**Le président:** Je crois qu'il est temps que je fasse remarquer que je ne suis certainement pas d'accord avec vous. Une bonne partie des membres de ce Comité ont assisté à quatre réunions, ce qui est deux fois plus que normalement, plus le temps de recherche qu'ils ont dû passer à essayer de faire que ce Comité fonctionne parfaitement. Je conviens que vous avez droit à avoir votre opinion, mais je pense que je devrais vous faire remarquer que je ne suis absolument pas d'accord avec vous.

**Des voix:** Bravo.

**M. Wise:** Je suis tout de même d'avis, monsieur le président, que ce Comité essaie de faire trainer les choses en longueur.

**Une voix:** Consacrez-y plus de temps.

**Le président:** Nous faisons une pause de cinq minutes, après quoi nous accueillerons le Conseil des salaisons du Canada.

Je remercie très sincèrement les représentants de la Commission canadienne du lait.

(REPRISE DE LA SÉANCE)

**Le président:** Nous allons maintenant poursuivre.

Nous avons parmi nous ce matin les représentants du Conseil des salaisons du Canada. A ma droite, MM. H. K. Leckie, directeur général et D. M. Adams, secrétaire du Conseil.

Vous avez probablement un exposé pour commencer.

**M. H. K. Leckie (directeur général du Conseil des salaisons du Canada):** Je vous remercie, monsieur le président. M. Adams et moi-même sommes heureux d'être parmi vous ce matin et nous espérons par notre petite contribution vous faire mieux comprendre les éléments qui composent l'approvisionnement actuel et les tendances des prix du bétail et de la viande.

En raison du fait que notre conseil a tenu sa cinquante-troisième réunion annuelle au début de février, nous n'avons eu que peu de temps pour préparer notre mémoire. Je crois toutefois qu'il est fort long aussi j'en ai préparé une version abrégée que j'aimerais lire avant que vous posiez des questions.

Je crois que les membres du Comité en ont des exemplaires.

Il faut examiner les récents prix du porc et du bœuf au Canada non seulement en fonction de l'offre et de la demande nationales, mais dans le contexte nord-américain et le contexte mondial où il semble soudain y avoir un manque de viande.

Au cours des vingt-cinq dernières années, la viande est devenue l'une des denrées importantes de la consommation canadienne, à la maison ou à l'extérieur. Depuis 1951, la consommation de viande au Canada a plus que doublé et depuis 1961 elle s'est accrue de près de 50 p. 100. L'augmentation de la production et de la consommation de bœuf a été la plus importante et la plus continue.

## [Text]

In January, 1973, Canadian hog and cattle prices, and in turn pork and beef prices, continued the strong upward thrust evident in the latter part of 1972 and before the end of January reached record high levels, and as you no doubt know have continued to even higher levels in February. American prices recorded a similar trend, as did prices in Great Britain and other countries, particularly for beef.

Understandably, consumers have been concerned at these price increases, especially since they have been accustomed to plentiful supplies of very reasonably-priced meat of excellent quality over a period of years. In fact, meat has been one of the best food values, with an hour's average wages buying a larger unit of many popular cuts than 15 years ago. Those facts are detailed in our Council publication *Meat: Canada's Largest Food Industry*, page 14. The new grading systems for pork introduced in 1969, and for beef in 1972, have been designed to encourage production of relatively lean top-quality carcasses.

The meat pricing structure comprises three levels which are closely interrelated. The primary level, which determines the basic raw material cost, is the price paid to producers for livestock by meat packers. The second level is the wholesale to retail price for carcass meat or processed products, and the final level is the retail price consumers pay for packaged meat products in food stores.

Prices in all these three levels, with slight lags due to the time taken for product to move through the domestic pipeline, follow closely similar trends. These were shown in the initial presentation you had, from Dr. Ostry, I believe, in charts. There is a correction there, B3 and B5. B2 is the table. Meat prices follow livestock prices as they move up and they move down in response to changes in market supply and demand factors. Moving the variable supply of a perishable product like meat into consumption requires constant price adjustments. This is well illustrated by the changing pattern of pork prices through 1971 and 1972, during which time pork output reached an all-time high in 1971 with sharply reduced prices, and then markets recovered equally sharply in 1972-73.

There are no pre-established prices for meat, unlike the more closely administered prices characteristic of many other goods and services. Prices for the current volume of livestock and meat, the latter determined by producer decisions a number of months previously, are determined by an intense and continuous competitive process between buyers and sellers. Meat marketing margins remain relatively narrow, primarily due to the competitive bargaining process as product changes hands through the system from producer to packer and packer to retailer, with the consumer having the final veto power.

Canada is basically well endowed with resources to maintain a viable animal agriculture, competitive both within the North American livestock and meat economy, and internationally. Under moderate tariffs, livestock and meat move freely between Canada and the United States, and thus Canadian and U.S. prices correspond closely. The American market in effect provides both a floor and a ceiling to Canadian beef and hog prices, as we shift from time to time from an export to an import basis. When we are on an import basis, as we have been most of the time

## [Interpretation]

En janvier 1973, le prix des porcs et des bovins, et par conséquent celui de la viande de porc et de bœuf, a poursuivi cette hausse évidente au cours des derniers mois de 1972 et avant la fin de janvier a atteint des niveaux record, qui, comme vous le savez sans doute, ont été dépassés en février. Les prix américains ont enregistré une tendance semblable, de même que les prix de Grande-Bretagne et d'autres pays, particulièrement en ce qui concerne le bœuf.

Naturellement, les consommateurs se sont inquiétés de ces augmentations de prix, surtout depuis qu'ils s'étaient habitués à une offre importante à des prix raisonnables pour une qualité excellente. En fait, la viande est devenue l'une des denrées alimentaires les meilleures que l'on peut se procurer à des prix meilleur marché qu'il y a 15 ans. Ces faits sont transcrits dans notre publication du Conseil: *La viande: la plus grande industrie alimentaire du Canada*, page 14. Les nouveaux systèmes d'évaluation appliqués pour le porc en 1969, et pour le bœuf en 1972, visent à encourager la production de carcasses relativement maigres de qualité supérieure.

La structure des prix de la viande comprend trois niveaux qui sont étroitement liés. Le premier niveau, qui fixe le prix de bœuf, est celui payé aux producteurs par les conditionneurs. Le second niveau est celui du prix payé par les détaillants aux grossistes pour les carcasses ou les produits conditionnés, et le troisième niveau est le prix payé par les consommateurs aux détaillants pour les produits conditionnés.

Les prix de ces trois niveaux, accompagnés de petites différences pour tenir compte des différents acheminements suivent des tendances très étroites. Vous en avez un aperçu dans les tableaux que vous a présenté le Dr Ostry. Il y a une correction, B3 et B5, B2 est le tableau. Les prix de la viande suivent les prix du bétail, en fonction des changements des facteurs de l'offre et de la demande sur le marché. Amener à la consommation des quantités variables de denrées périssables comme la viande requiert des réajustements de prix permanents. Vous en avez un exemple dans le schéma changeant des prix du porc en 1971 et 1972, période au cours de laquelle la production de porc a atteint un record en 1971, accompagnée de prix très réduits, ensuite les marchés se sont également raffermis en 1972-1973.

Contrairement aux prix plus étroitement contrôlés pour de nombreux autres produits desservis, les prix de la viande ne sont pas prédéterminés. Les prix pour le volume de bétail et de viande courant, le dernier déterminé par le producteur plusieurs mois à l'avance, sont fixés par un processus de concurrence intense et permanent entre acheteur et vendeur. Les marges bénéficiaires pour la viande restent relativement étroites, principalement à cause du processus de concurrence, au fur et à mesure que le produit suit la filière du producteur au conditionneur et du conditionneur au détaillant, le consommateur ayant le dernier droit de veto.

Généralement le Canada est bien pourvu de ressources pour avoir une industrie de l'élevage viable, concurrentielle à la fois dans le contexte nord-américain et international. Lorsque les tarifs sont modérés, le bétail et la viande circulent librement entre le Canada et les États-Unis, et ainsi les prix canadiens et américains correspondent à peu près. En effet, le marché américain fixe à la fois les minimums et les maximums du prix du porc et du bœuf au Canada, selon que nous passons de l'exportation



## [Texte]

recently, our markets are higher than the U.S., and vice versa.

• 1115

Prior to the recent suspension of import tariffs in the budget announcement, there were reciprocal U.S.-Canada tariffs of approximately 1.5 cents a pound for slaughter cattle, 3 cents a pound for fresh beef and veal—except fabricated cuts—approximately  $\frac{1}{2}$  cent a pound for fresh pork and offals and 1  $\frac{1}{2}$  cents on incoming cured pork items, and the ones we ship to the United States, 2 cents for bone-in and 3 cents for boneless cured pork products.

With the recent unilateral tariff reductions announced in the budget, American beef and pork now have easier entry to our markets, a factor which will tend to keep Canadian price levels close to the U.S., whereas formerly they were often slightly above, to the extent of duty, shipping costs and exchange. U.S. prices always have exerted a stronger leverage effect on our markets because of the fact their meat output and consumption is 10 times larger than Canada's.

Turning to beef price trends, since 1961 Canadian beef output has increased by over 40 per cent, permitting our per capita beef consumption to increase by about 20 pounds. It is significant to note, however, that despite an increasing consumer demand for beef, beef cattle marketings in Canada have substantially levelled off since 1965. There has been a modest increase in beef output due to feeding cattle to heavier weights and also an increase output of cattle of the top grades. For example, from 1961 to 1971, weekly marketings of cattle producing choice and good carcasses increased from an average of 20,000 a week to 34,000.

Since 1968, both imports and exports of beef, mainly of manufacturing quality, have significantly increased. Recently there has been a very sharp advance in the world market price for lean boneless manufacturing beef. Landed in Canada it has recently advanced to better than 90 cents a pound, an increase of about 50 per cent in the last year. All processed meat materials have gone up sharply in price in world markets.

Before the recent higher trend in cattle and beef prices began in mid-December, the price of slaughter cattle and beef was remarkably stable in 1971 and during a good part of 1972. We have detailed weekly tables on that in our main submission. Charts of the Toronto price for choice steers and choice carcass beef at wholesale in 1971-72 and Calgary cattle prices in relation to the wholesale carlot prices for beef in Montreal, bear out how closely the trends correspond.

Beef prices in 1972 advanced \$3-\$4 per cwt. over 1971 with the North American market reflecting a continued strong demand for beef in relation to the available supply. Other contributing factors were an increasingly tight position on manufacturing qualities and sharply increased

## [Interprétation]

à l'importation et vice versa. Lorsqu'il s'agit d'importations, comme c'était surtout le cas récemment, nos mar-

chés sont plus élevés que les marchés américains et vice versa.

Avant les récentes suppressions de barrières tarifaires à l'importation annoncées dans le budget, il y avait une équivalence des tarifs américains-canadiens d'environ 1.5c. la livre pour le bétail abattu, de 3c la livre pour le bœuf et le veau frais, à l'exception des morceaux conditionnés, d'environ  $\frac{1}{2}$ c la livre pour le porc frais et les abats et de 1 $\frac{1}{2}$ c pour les morceaux de porc salé à destination ou en provenance des États-Unis, de 2c pour les produits de porc salé avec os et de 3c pour les mêmes produits désossés.

Avec les récentes diminutions tarifaires unilatérales présentées dans le budget, le bœuf et le porc américains ont un accès plus facile à nos marchés, ce qui contribue à garder les prix canadiens à proximité des prix américains, alors qu'autrefois ils étaient légèrement supérieurs, en tenant compte des frais de douane, de transport et de change. Les prix américains ont de tout temps eu pour effet de niveler les prix sur nos marchés parce que leur production et leur consommation de viande est de 10 fois supérieure à la nôtre.

A propos des tendances de prix de la viande de bœuf, depuis 1961 la production canadienne de viande de bœuf s'est accrue de plus de 40 p. 100, permettant à notre consommation de bœuf par habitant d'augmenter d'environ 20 livres. Il est important de noter, toutefois, qu'en dépit d'une demande à la consommation accrue, la commercialisation des bovins n'a pas changé au Canada d'une façon substantielle depuis 1965. La production de viande de bœuf s'est peu accrue en raison de l'augmentation du poids des animaux et de l'augmentation de la production de bœuf de qualité supérieure. Ainsi, de 1961 à 1971, les ventes hebdomadaires de bétail produisant des carcasses de choix sont passées d'une moyenne de 20,000 à 34,000.

Depuis 1968, à la fois les importations et les exportations de bœuf, principalement de bœuf de qualité industrielle, se sont beaucoup accrues. Récemment, le prix de la viande de bœuf désossé et maigre de qualité industrielle s'est sérieusement élevé sur les marchés mondiaux. Récemment au Canada le prix a été porté à plus de 90c la livre, soit une augmentation d'environ 50 p. 100 sur l'an passé. Tous les produits conditionnés se sont sérieusement accrus sur les marchés mondiaux.

Avant que n'intervienne la tendance à la hausse pour le bétail et le prix de la viande de bœuf à la mi-décembre, le prix du bétail abattu et de la viande de bœuf était remarquablement stable en 1971 et pendant une bonne partie de 1972. Notre mémoire présente à ce propos de tableaux hebdomadaires détaillés. Des graphiques des prix appliqués à Toronto pour les bouvillons de choix et les carcasses de bœuf de qualité supérieure au niveau du grossiste en 1971 et 1972 et les prix du bétail appliqués à Calgary comparés aux prix du bœuf au niveau des grossistes à Montréal reflètent les rapports étroits de ces tendances.

En 1972 les prix du bœuf se sont accrus de \$3, \$4 par quintal par rapport à 1971, le marché nord-américain reflétant une demande continue et forte en viande de bœuf par rapport à l'offre disponible. Les autres facteurs importants étaient des exigences particulièrement sévères en ce

## [Text]

prices for hides and leather due to strong international demand.

Since the turn of the year, top grades of cattle in both Canada and the U.S. markets have been selling well over \$40 per cwt. with a recent top of \$45 in both countries. I noticed yesterday's Toronto quotation showed choice steers at \$44.45 with a top of \$45.20. Omaha was slightly lower.

The main factors in the very buoyant trend of North American cattle and beef prices to date in 1973 are: first, continued strong consumer demand for beef, which at current income levels continues to outpace supply; second, a general strengthening of international markets for beef with available supplies from the few countries with an export surplus not equal to potential markets. Beef prices have advanced sharply in many countries, and the export price for boneless manufacturing beef has recently skyrocketed; third, relatively high or record prices for competing protein foods such as pork, poultry, eggs and cheese; fourth, with strong beef prices, market competition for 'two-way' cattle has been strong from feeders.

It seems likely that present good returns to beef producers will further stimulate a trend to increased production but it will take two to four years for increased fed-cattle marketings to show up from any increased current build-up of beef females.

In pork price trends, the record pork output in 1971 was brought about by large accumulated stocks of surplus feed grain and a resulting very favourable hog/barley ratio. Unfortunately the peak of the hog cycle coincided in both Canada and the U.S., and hog prices fell to near-disaster levels for producers. The only favourable aspect was that pork consumption responded remarkably to the plentiful supplies at these lower prices and there was no heavy carryover into 1972. In other words, we pretty well ate our way through the surplus.

• 1120

In 1972, with only a moderate decline in North American pork output of 7.5 per cent in Canada and 10 per cent in the U.S.A.—although 10 per cent in the U.S.A. is equal to total Canadian production, which is quite a drop—prices advanced steadily and strongly right through the year. From the start of 1972 to Christmas, Toronto hog prices rose from about \$30 per hundredweight to \$44 bringing the average for last year to \$37.40.

In January, hog markets continued to advance and the Toronto price for 100 index hogs reached a record \$50.20 a hundred in the third week of the month. The strong prices were maintained through February. Early this week they reached as high as \$54.05.

Basically, the buoyant trend in hog markets has been due to many of the same general factors responsible for cattle and beef prices. There has, however, been one additional one, namely, a strong demand progressively developing during 1972 for the export of Canadian pork cuts to Japan, especially butts and boneless backs. This followed a favourable acceptance of earlier shipments of Canadian product in 1970 and 1971 and a relaxation, also, of former Japanese pork import quotas and tariffs. The Canadian meat industry, for its own part, has been actively pursuing these new market opportunities in Japan as well as promising potentials elsewhere. Last year, for example, we exported 46 million pounds of Canadian pork to Japan which is equal to nearly a half a million hogs.

## [Interpretation]

qui concerne la qualité industrielle et des prix fortement accrus en ce qui concerne le cuir et les peaux en raison d'une forte demande internationale.

Depuis le début de l'année, le bétail de qualité supérieure à la fois au Canada et aux États-Unis s'est vendu à plus de \$40 le quintal, et même \$45 récemment dans les deux pays. J'ai relevé les prix cités hier à Toronto pour les bouillons de choix à \$44.45, le maximum étant de \$45.20. Les prix étaient légèrement inférieurs à Omaha.

Les principaux facteurs de cette tendance inflationniste du prix du bœuf et du bétail nord-américain sont à ce jour: tout d'abord, une forte demande de viande de bœuf à la consommation, qui à l'heure actuelle dépasse l'offre disponible; deuxièmement, un réaffermissement général des marchés internationaux de la viande de bœuf en raison de l'offre disponible de quelques pays qui connaissent des exportations supérieures aux marchés potentiels. En de nombreux pays, les prix de la viande de bœuf se sont accrus sérieusement, et les prix à l'exportation de bœuf désossé de qualité industrielle sont récemment montés en flèche; troisièmement, des prix records ou relativement élevés pour les denrées alimentaires à teneur en protéines telles que le porc, la volaille, les œufs et le fromage; quatrièmement, les prix du bœuf étant très élevés, les nourrisseurs ont connu une concurrence commerciale sérieuse dans le cas du bétail mixte.

Il est probable que les excellents bénéfices accordés aux producteurs de viande de bœuf à l'heure actuelle inciteront à produire davantage, mais il faudra encore deux à quatre années avant que l'accroissement de la commercialisation du bétail engraisé reflète l'augmentation actuelle du nombre des animaux engraisés.

En ce qui concerne les tendances du prix du porc, la production record de porc en 1971 a été permise par des stockages plus importants de provendes résultant en un taux porc-provendes très favorable. Malheureusement, ces

records dans le cycle porcin se sont produits en même temps au Canada et aux États-Unis, et le prix de la viande de porc est tombé à des niveaux très bas pour les producteurs. Le seul aspect favorable était que la consommation de viande de porc a répondu d'une façon remarquable à l'offre importante faite à ces prix très bas et qu'il n'y a pas eu de record très important sur 1972. En d'autres termes, nous avons consommé nos excédents.

En 1972, alors que la baisse de production du porc n'était que de 7.5 p. 100 au Canada et 10 p. 100 aux États-Unis—il ne faut pas oublier que 10 p. 100 aux États-Unis représente la totalité de la production canadienne, ce qui est considérable—les prix ont augmenté régulièrement et fortement pendant toute l'année. Du début de l'année 1972 jusqu'à Noël, les prix des porcs à Toronto sont passés d'environ \$30 les 100 livres à \$44, relevant la moyenne pour l'année dernière jusqu'à \$37.40.

En janvier, les cours du porc ont continué à monter et le prix à Toronto pour le porc indexé à 100 a atteint le chiffre record de \$50.20, pendant la troisième semaine du mois. Ces prix élevés se sont maintenus en février. Au début de cette semaine, ils ont atteint un prix plafond de \$54.05.

Sur un plan général, cette forte tendance des cours du porc est due à des facteurs principaux identiques à ceux que l'on retrouve sur les marchés du bétail et du bœuf. Toutefois, il faut citer un facteur supplémentaire, à savoir une forte demande, pendant l'année 1972, d'exportation de porc canadien vers le Japon, spécialement sous forme de ronde et épaule désossée. Cette évolution a été causée par



## [Texte]

The present relatively high market returns for hogs, coming as it has in the important December to February sow breeding months for the spring pig crop, would normally be expected to set the stage for a decided cyclical production increase. However, the current relatively high price of barley and other hog feeds, low grain inventories and a keen export market outlook for wheat and other grains, seem bound to exercise some constraint on pork production increase for which markets actually exist.

In summary, recent markets for hogs as well as for cattle, have definitely been sellers' markets, from which primary producers have been main benefactors, although we think not unjustifiably so considering their advancing costs. As we endeavour to bring out in a more detailed submission, this higher raw material cost is the predominating factor in the recent trend of meat prices. We have emphasized that external market factors relating to animal protein have profoundly affected North American and Canadian livestock and meat prices and will continue to do so in future.

A fair and objective assessment of the facts shows, contrary to some suggestions, that the livestock and meat marketing system demonstrates an excellent record over recent years surpassed by no other sector, both in the economic pricing performance and in technical efficiency in moving a large volume of perishable products through domestic and export channels.

In response to the proposition sometimes advanced, that increasing outlays for food at the consumer level have not been adequately reflected in returns to the primary producer, there is clear evidence that this is definitely contrary to the facts in respect to livestock and meat. Prices at the producer-processor levels, particularly, over recent years have, in fact, moved very closely in step as shown by the chart we have presented before Table 11.

Turning finally to the future. The recent uptrend of livestock and meat prices in Canada is basically associated with a tightening up of world meat supplies in relation to demand. This seems likely to persist through the seventies, although North American livestock producers will likely respond to the present better returns if the feed supply and price situation regain a more normal balance.

Under the likely thrust of expansionary economic policies, demand for meat will continue strong and larger meat output in Canada and the U.S. will be needed to ensure a reasonable price to consumers in relation to rising production and marketing costs. In the long run, this will likely be best accomplished if the livestock and meat economy is left relatively free of controls and unnecessary market regulation, and allowed to respond to demand and price factors in the normal way.

## [Interprétation]

une assez bonne satisfaction lors des expéditions antérieures de produits canadiens, en 1970 et 1971, ainsi que par un assouplissement des quotas et tarifs douaniers appliqué par le Japon aux importations de porc. Pour sa part, l'industrie canadienne de la viande a fait tout l'effort possible pour atteindre ces nouveaux marchés japonais, ainsi que d'autres. Par exemple, l'an dernier, nous avons exporté 46 millions de livres de porc canadien au Japon, ce qui représente presque 500,000 porcs.

Les profits relativement élevés que l'on obtient actuellement pour le porc, spécialement pendant les mois importants de décembre, janvier et février, qui sont les mois de reproduction avant les prochaines portées, renforceront normalement cette tendance vers une augmentation cyclique de la production. Cependant, les prix actuels relativement élevés de l'avoine et des autres céréales fourragères, ajoutés à des stocks assez faibles et à une forte demande sur les marchés d'exportation, exerceront très certainement une certaine contrainte sur cette augmentation de production du porc, pour laquelle existent déjà les marchés.

En résumé, les marchés de porc et de bétail ont été, ces derniers temps, définitivement à l'avantage des vendeurs, circonstance dont les producteurs primaires ont été les principaux bénéficiaires; nous ne pensons pas que ceci soit injustifié du fait de l'augmentation des coûts. Comme nous essayons de le montrer dans un mémoire un peu plus détaillé, le facteur essentiel de la récente tendance d'augmentation des prix de la viande est dû à l'augmentation des coûts de matière première. Nous avons insisté sur le fait que des facteurs extérieurs au marché, se rattachant aux protéines animales, ont profondément affecté les prix de la viande nord-américaine et canadienne et continueront à le faire à l'avenir.

Une évaluation juste et objective des faits montre que, contrairement à ce que l'on a pu dire, le système de commercialisation de la viande et du bétail a été très efficace ces dernières années, plus efficace que n'importe quel autre secteur, à la fois en terme de performance économique et en terme d'efficacité technique, car il a fallu transporter des quantités importantes de produits périssables sur des marchés internes et étrangers.

En réponse à une opinion qui est parfois émise, à savoir que l'augmentation des dépenses consacrée à l'alimentation par les consommateurs n'a pas entraîné une augmentation correspondante des profits des producteurs primaires, il faut dire que tout prouve clairement que ceci est manifestement faux lorsqu'il s'agit des marchés de la viande et du bétail. Les prix au niveau des producteurs-traiteurs, spécialement, ont évolué de manière très parallèle, ces dernières années, comme l'indique le graphique figurant au tableau 11.

Tournons-nous maintenant vers l'avenir. L'augmentation récente des prix du bétail et de la viande, dans notre pays, est très étroitement rattachée à une réduction de l'offre mondiale de viande, par rapport à la demande. Il semblerait que ce phénomène persistera pendant les années 1970 à 1980, bien que les producteurs de bétail nord-américains tiendront vraisemblablement compte de l'augmentation de profit qu'ils réalisent actuellement si la situation des prix et des approvisionnements de fourrage redevient un peu plus équilibrée.

Sous l'effet de politiques économiques vraisemblablement expansionnistes, la demande de viande restera aussi forte et il faudra, au Canada ainsi qu'aux États-Unis, une

[Text]

We are moving into a period when all signs point to meat being a more expensive food than formerly. However, we feel there is still considerable room for optimism that the beef and pork industries will respond to present improved markets and step up production in response to demand.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Leckie. Mr. Penner.

**Mr. Penner:** I should like to say to Mr. Leckie, through you, Mr. Chairman, that the Meat Packers Council has given us a very well prepared brief, interesting and informative. I think it will prove useful to the Committee. I have a few questions arising from the brief. My first point, although not a major one, is one I think I should make. At the bottom of the first page the brief compares food—and I think you just do this in passing—with consumer durable goods, pointing out that what a family spends for beef is small considering the amount they put out for a television set or other durable goods.

• 1125

It struck me in reading that that it was not really quite a fair comparison because food is a continuing necessity and durable goods are purchased for long-term use. Since the comparison has been made in the brief, I think it should be mentioned again that last year food prices went up by more than 8.5 per cent while durable goods only went up by less than one half of 1 per cent, and that is in an industry which is labour intensive. Mr. Chairman, if I can just get a punch here at Mr. Whicher, it is not labour that is responsible for the high cost of living that we are facing in this country.

**Mr. Whicher:** Be careful you do not get punched back.

**Mr. Penner:** I will be vary, Mr. Whicher. I do not know if you wish to respond to that; it was just a point I wanted to make in passing. If you do, that is fine.

**Mr. Leckie:** I think your point is valid. There is a difference between a one-shot expenditure and repeated expenditure and we said the same thing more or less. I think that explains why there tends to be more heat about meat prices and about the price of luxury goods. We buy many things with our discretionary income, as we call it; however, housing has not been mentioned. If we have to buy a house these days, it costs a lot of money and we certainly did not, as you will notice, claim that labour was a major factor in higher meat prices.

[Interpretation]

offre plus grande afin d'assurer que les consommateurs payent des prix raisonnables, en rapport avec l'augmentation des coûts de production et de commercialisation. A long terme, le meilleur moyen d'atteindre ce résultat sera vraisemblablement de n'imposer à l'économie du bétail et de la viande aucune sorte de contrôle et de règlements inutiles, ce qui lui permettra de s'ajuster au facteur de la demande et des prix de manière normale.

Tout semble indiquer que l'alimentation sera une denrée beaucoup plus chère qu'auparavant, pendant la période dans laquelle nous entrons. Cependant, nous pensons pouvoir rester très optimistes et croyons que les industries du bœuf et du porc s'adapteront à l'accroissement actuel des marchés et augmenteront leur production afin de faire face à la demande.

**Le président:** Merci, monsieur Leckie. Monsieur Penner.

**M. Penner:** Monsieur le président, j'aimerais tout d'abord dire à M. Leckie que le Conseil des salaisons du Canada nous a présenté un mémoire très bien préparé, très intéressant et informatif. Je pense qu'il sera très utile au Comité. J'aimerais poser quelques questions au sujet de ce mémoire. Bien qu'elle ne soient pas essentielle, je crois que ma première remarque devrait être faite. En bas de la première page, on compare l'alimentation avec d'autres biens de consommation durable; cette comparaison est sans doute faite en passant, pour faire remarquer que les familles dépensent peu d'argent pour le bœuf, en compa-

raison de ce qu'elles dépensent pour des télévisions ou autres biens de consommation durable.

En lisant cela, j'ai réalisé que ce n'était pas une comparaison tout à fait honnête car l'alimentation est un bien de nécessité permanente alors que les biens de consommation durable sont d'utilisation beaucoup plus longue. Puisque l'on a fait cette comparaison, je pense qu'il faudrait à nouveau mentionner que l'an dernier les prix de l'alimentation se sont élevés de plus de 8.5 p. 100 alors que ceux des biens de consommation durable ne sont élevés que de moins d'un demi pourcent, sans oublier qu'il s'agit dans ce dernier cas d'une industrie où les frais de main-d'œuvre sont importants. Monsieur le président, je voudrais profiter de ce moment pour renvoyer la balle à M. Whicher en lui faisant remarquer que ce n'est pas la main-d'œuvre qui est responsable du coût élevé de la vie dans notre pays.

**M. Whicher:** Faites attention, je vais vous la renvoyer.

**M. Penner:** Je ferai attention, monsieur Whicher. Je ne sais pas si vous désirez répondre à cette remarque; je voulais simplement la faire en passant. Si vous voulez, je ne suis pas contre.

**M. Leckie:** Je pense que votre remarque est valable. Il y a une différence entre une dépense que l'on fait une seule fois et une dépense que l'on doit faire souvent; nous avons, à peu de chose près, dit la même chose. Je pense que ceci explique pourquoi on parle beaucoup plus des prix de l'alimentation que des prix des biens de luxe. Avec nos revenus discrétionnaires, comme nous les appelons, nous achetons énormément de choses mais on ne parle pas de l'habitation. Si quelqu'un veut acheter une maison aujourd'hui, elle lui coûtera très cher, et, comme vous l'avez remarqué, nous n'avons certainement pas affirmé que les frais de manœuvre constituent un facteur essentiel dans l'augmentation des prix de la viande.



[Texte]

**Mr. Penner:** That is right. I was pleased about that. The second question that interests me occurs on page 4 where you mention that the Canadian hotel and restaurant trade appears to have a preference for United States prime beef.

I have always been under the impression, and I have always bragged when I have had the opportunity to do so, that Canadians produce the highest quality and best-tasting beef anywhere. When I read that I wondered why the Canadian packers failed to supply this important market?

**Mr. Leckie:** That is a pet subject of mine and I think it is changing, however. The Canadian meat industry and the Canadian beef producers were concerned to see that a certain number of some of our better restaurants in some of the bigger cities were bringing in American products.

There have been some reasons for this. One is that the United States beef industry is very large and much of the trimming of hotel restaurant cuts is done in Boston and the Eastern centres. They have a wide choice of cuts and can supply a hotel or a restaurant in Montreal or Toronto consistently with exactly the kind of specifications of product he wants. Over the years there may have been a bit of a price edge because of the volume in the United States beef trade and so on.

Another factor is that we have not had enough specialized Canadian purveyors who were preparing products for this market. This is changing; one of the major packers has just built an establishment near Toronto to do this, and another independent Canadian firm has been very successful in building up its business. I think the Canadian industry is gearing itself more to cater to this trade.

The duty situation has bothered us and we have representations in at Ottawa. The Canadian purveyor products going to the United States institutional trade have a 10 per cent *ad valorem* tariff to surmount while United States trimmed cuts come in at 3 cents a pound flat. Now it is nil with the new tariff. We have a representation in, and have been promised that the government will do the best it can to correct these new tariff negotiations.

• (1130)

**Mr. Penner:** Mr. Leckie, I am still asking you about the U.S. market and the effect that it has on Canadian prices and market trends. I wonder if you could share with the Committee your views on whether or not U.S. producers can continue to supply what appears to be the tremendous long-term demands for beef not only in their own market but elsewhere as well. Or, from projections that you have perhaps made, do you believe that Canada will eventually be shipping more and more beef south of the border and that therefore this could result in higher beef costs to our consumers as we attempt to meet that demand not only in the United States but also in other parts of the world?

**Mr. Leckie:** That is quite a big question.

**Mr. Penner:** Yes, I know.

**Mr. Leckie:** In the first place, I think it is clear that in the future North America is going to be short of the manufacturing grades of beef that go into processed meats, such as ground meats like hamburger, which is such a popular meat at drive-ins, and sausage products. It is definitely established that North America is going to have a long-

[Interprétation]

**M. Penner:** C'est juste. J'en étais satisfait. Ma seconde question provient de la page 4 du mémoire, où vous mentionnez que les hôtels et restaurants canadiens semblent préférer le bœuf de premier choix américain.

J'ai toujours eu l'impression, et j'en ai toujours fait des gorges chaudes quand j'en avais l'occasion, que le Canada produisait le bœuf de la meilleure qualité et ayant le meilleur goût du monde. Lorsque j'ai dit cela, je me suis demandé pourquoi les industriels des salaisons canadiens ne pouvaient approvisionner ce marché important?

**M. Leckie:** C'est l'un de mes sujets préférés, et je pense qu'une évolution s'y manifeste. Notre industrie de la viande ainsi que nos producteurs de bœuf se sont inquiétés du fait qu'un grand nombre de nos meilleurs restaurants, dans certaines des plus grandes villes, importaient des produits américains.

Il y a certaines raisons à cela. L'une d'entre elles est que l'industrie américaine du bœuf est très importante et qu'une grande partie de la préparation des morceaux utilisés par les hôtels et restaurants se fait à Boston et dans les grandes villes de l'Est. Le choix y est beaucoup plus grand et les hôtels ou restaurants de Montréal ou Toronto peuvent donc y obtenir constamment les produits précis qu'ils désirent. Il y avait également une sorte d'avantage financier à s'y approvisionner du fait de la taille du marché américain du bœuf.

Un autre facteur important est qu'il n'existe pas au Canada de fournisseur suffisamment spécialisé pour préparer les produits exigés par ce marché. Ceci évolue également; un de nos conditionneurs importants vient de construire près de Toronto une usine spécialisée pour cela et une autre société indépendante canadienne s'est très bien débrouillée dans ce domaine. Je pense que notre industrie s'adapte mieux à ce genre d'activité.

La situation tarifaire nous a également inquiété et nous en avons parlé à Ottawa. Les produits canadiens envoyés vers les États-Unis se voient imposer un tarif douanier de 10 p. 100, *ad valorem*, alors que les morceaux préparés aux États-Unis entrent chez nous à un coût fixe de 0.03c la

livre. Avec de nouveaux tarifs, cela ne coûte plus rien. Nous avons fait des démarches à ce sujet et on nous a promis que le Gouvernement fera son possible pour tenter de rectifier cette situation lors des prochaines négociations douanières.

**M. Penner:** Monsieur Leckie, ma question porte sur le marché des États-Unis et de ses effets sur les prix et les tendances du marché au Canada. À votre avis, les producteurs américains pourront-ils continuer de satisfaire à la demande croissante de bœuf, seulement sur leurs propres marchés mais partout ailleurs. D'autre part, avez-vous prévu que le Canada puisse finalement exporter de plus en plus de viande de bœuf vers le Sud, et que cela puisse entraîner une hausse des prix du bœuf pour le consommateur, dans la mesure où nous nous efforçons de répondre à la demande non seulement aux États-Unis, mais encore dans toutes les autres parties du monde?

**M. Leckie:** C'est une question assez importante.

**M. Penner:** Oui, je l'admets.

**M. Leckie:** Tout d'abord, il semble évident que l'Amérique du Nord manquera un jour ou l'autre de certaines catégories de bœuf, en particulier de celles dont on se sert pour la viande hachée comme les hamburgers qui sont actuellement très populaires dans les drive-in, et toute la charcuterie. Il ne fait nul doute que l'Amérique du nord va

## [Text]

term deficiency in this respect. In the first place, it is not produced from the types of animals that we can go out and commercially produce very readily; it is more a grass-fed animal, cows, or that type of thing. Australia and New Zealand are the countries that can produce that, so there will be a shortage of that. So far we have not exported very much of the better quality beef to the United States. I will ask Mr. Adams to comment on that. I do not see too much concern about the United States, possibly in the foreseeable future, being able to keep up with their demand for steaks and roasts, the better classes of beef. I think maybe their industry can respond to that for a while yet. I do not know how long, but for a reasonable period. We cannot supply them with the manufacturing beef, that has to come from countries like Australia and New Zealand.

However, in response to the latter part of your question, I think if we expand our industry there are no indications that we will actually too readily over-produce for our own requirements, but I think we could in the long run if we used some of our more northern areas in the west, for example, to grow more grass and have more cows. I think we could increase that, but not so much in the range areas, which are fairly vulnerable to a couple of dry seasons or even one dry season.

**The Chairman:** I think Mr. Adams has a comment, Mr. Penner.

**Mr. D. M. Adams (Secretary, Meat Packers Council of Canada):** Mr. Chairman, I was going to add in response to your question, sir, that much of the U.S. pressure on Canadian beef is reflected in the demand of U.S. Feedlot operators for Canadian need or cattle. This was a substantial movement for some years in the past when American feedlot operators moved into Canada to purchase some of their requirements. Indeed, I believe this particular trade was the subject of a number of recommendations in connection with the agricultural congress that was held a few years ago. I think the recommendations of Dr. MacFarlane's committee mentioned that Canada should aim at building up an export trade of a fairly sizeable volume of feed or cattle with the U.S.

**Mr. Leckie:** I would hope, though, that we could resist that and produce them and feed them in Canada.

**Mr. Penner:** Thank you for your answer, but I am still curious about the latter part of my question. Is beef going to become more expensive to the consumer in the years immediately ahead?

**Mr. Leckie:** The FAO study group on meat projects that by 1980 there will be a shortfall in the world, if these estimates are correct, of about 2.5 million metric tons. They say that beef in particular will be in increasingly short supply, as far as they can see, over the next few years. So, I think the answer would have to be yes, that we probably have to face the possibility of increasing beef prices in relation to the demand over the next few years.

**Mr. Penner:** Would you be prepared to hazard a guess as to what the percentage increase will be between now and the year you mentioned, which was 1980, I think?

## [Interpretation]

connaître une pénurie durable dans ce domaine. Tout d'abord, les animaux nécessaires à la production de cette viande ne peuvent être commercialisés avant un certain temps; en effet, ils doivent être envoyés dans des prés d'emboche. L'Australie et la Nouvelle-Zélande sont les principaux pays producteurs, aussi y aura-t-il une certaine pénurie dans ce domaine. Jusqu'à présent, nous n'avons pas exporté vers les États-Unis la meilleure qualité de bœuf, et je vais demander à M. Adams d'en dire davantage à ce sujet. Je ne pense pas que la situation soit préoccupante pour les États-Unis, ou du moins dans un avenir proche, puisqu'ils sont capables de satisfaire à leur demande en steak et en rosbif ces deux catégories de viande étant les meilleures. Je pense que leur industrie pourra répondre à cette demande pendant un certain temps encore. Je ne sais pas pendant combien de temps exactement, mais pour une période assez raisonnable. Nous ne pouvons les approvisionner en viande de bœuf manufacturé qui doit être importé du pays comme l'Australie et la Nouvelle-Zélande.

Toutefois, pour répondre à la dernière partie de votre question, l'extension possible de notre industrie ne signifie pas automatiquement une surproduction par rapport à nos propres besoins, mais je pense que nous pourrions, à la longue, grâce à certaines de nos régions du Nord ou de l'Ouest, faire pousser plus d'herbe afin de pouvoir nourrir davantage de vaches. Je pense que nous pourrions faire des progrès dans ce sens, mais il faudra éviter les régions vulnérables à la sécheresse.

**Le président:** Je pense que M. Adams a des commentaires à faire.

**M. Adams (secrétaire du Conseil des salaisons du Canada):** Monsieur le président, je voulais dire, pour répondre à votre question, que la demande américaine en bœuf canadien s'accompagne d'une demande identique pour le bétail canadien de la part des éleveurs américains. Ceci a eu des effets particulièrement importants au cours des dernières années alors que les éleveurs américains venaient au Canada pour acheter ce dont ils avaient besoin. En effet, ce commerce a fait l'objet d'un certain nombre de recommandations de la part du Congrès de l'agriculture qui s'est tenu il y a quelques années. Les recommandations du Comité du Dr MacFarlane indiquaient que le Canada devrait s'efforcer de développer l'exportation de provende et de bétail avec les États-Unis.

**M. Leckie:** J'espère, cependant, que nous pourrions résister à cette tendance, et produire, chez nous, bétail et provende.

**M. Penner:** Je vous remercie de votre réponse, mais je ne suis pas encore satisfait quant à la dernière partie de ma question. Le prix du bœuf va-t-il augmenter au cours des prochaines années?

**M. Leckie:** Le groupe d'étude sur la viande de la FAO prévoit que, d'ici 1980, il y aura une pénurie mondiale et, si ces estimations sont correctes, cette pénurie représentera 2.5 millions de tonnes métriques. Selon ce groupe, cette pénurie sera particulièrement importante pour le bœuf, au cours des prochaines années. Je pense donc que ma réponse sera oui, et nous devons sans doute faire face à une augmentation des prix du bœuf en raison de la demande croissante au cours des prochaines années.

**M. Penner:** Pourriez-vous évaluer, en pourcentage, quelle sera cette augmentation par rapport à l'époque actuelle et l'année que vous avez mentionnée, soit 1980?



## [Texte]

**Mr. Leckie:** Pricewise?

**Mr. Penner:** Pricewise, yes.

**Mr. Leckie:** No, I do not think I would care to hazard a guess. It depends on our grain policies, for one, and on some of our other agricultural policies.

**Mr. Penner:** Do you feel it will go up 25 per cent?

**Mr. Leckie:** It will not be because of what Canada does in beef production anyway, it will be what the world does. It could go up appreciably, but there are a lot of things that could interfere with this over the long haul. Australia has increased its cattle production quite substantially, but I do not think they can continue to do this indefinitely.

• 1135

**Mr. Penner:** Mr. Chairman, if I have time, my final question has to do with some comments that were made in the brief about centralized processing and prepackaging of beef cuts which is now being done by major meat packers. You mention in your brief that there is still some technical problems to be overcome. I gather from what you say here that there is some hope the increase in the cost of meat could be reduced if this type of process gets off the ground. Can you give the Committee some sort of progress report? How close is the meat packing industry to introducing these techniques and to what extent do you think it could help to dampen the rising costs of meat products?

**Mr. Leckie:** This has been a pet subject of mine, as Mr. Hargrave and some others would know. In the paper I gave at the beef congress in Calgary not long ago I developed that.

Two possible major trends could develop. One is central prepreparing and packaging of fresh beef that could go out to retail stores in a form ready for the counter. The other is to prepare it, then freeze it, and it would have to go out to the counters in frozen form.

The latter would probably be the easiest if we could surmount some of the problems. You see, the whole system has to change. The retailers now have backroom operations and they do not have freezer counters to handle all this produce. So it has been difficult for anybody to break through. Major retailers and packers hesitate because there are not enough people ready to buy or sell the product.

The other technical hangup on the fresh product is that if you cut beef unless you do certain things which are not fully developed yet then you cannot get it out to the customer in an appealing fresh-looking form; it will get dark. There is a way of overcoming that, by vacuum packaging in certain kinds of film, and some of that is being done. I think the first development will be to cut it up into relatively nice ready portions, and that is being done to some extent. But to do it in actual consumer packages I think is difficult for the whole country because of this appearance factor.

Freezing is the more logical but it depends whether the consumers will buy the frozen meat readily and whether the retailers accept this and put in the frozen counters. Also, what is going to happen to all these cutters at the retail level around the country? It is a big adjustment. But if it could be accomplished you would at least save transportation of bone and fat; you would also have more

## [Interprétation]

**M. Leckie:** En matière de prix?

**M. Penner:** Oui.

**M. Leckie:** Non, je n'ose pas m'aventurer. Cela dépend de notre politique des céréales, d'une part, et, d'autre part, de l'ensemble de nos politiques agricoles.

**M. Penner:** Pensez-vous que cette augmentation ira jusqu'à 25 p. 100?

**M. Leckie:** Cela ne dépendra pas de la production canadienne, mais de la production mondiale. Cette augmentation pourrait être très importante, mais il y a un tas de facteurs à envisager, à long terme. L'Australie a considérablement augmenté sa production de bétail, mais je ne pense pas qu'elle puisse continuer à le faire indéfiniment.

**M. Penner:** Monsieur le président, si j'en ai le temps, ma dernière question concernera certaines remarques qui ont été faites dans le mémoire au sujet du traitement et du préemballage centralisés des morceaux de bœuf, méthode actuellement employée par la plupart des conditionneurs de bœuf. Vous avez indiqué dans votre mémoire qu'il reste certains problèmes techniques à résoudre. Je conclus de vos déclarations que l'on peut espérer que l'augmentation du coût de la viande sera réduite si ce genre de processus est généralisé. Pouvez-vous nous donner une idée des progrès qui sont faits à ce sujet? L'industrie des salaisons est-elle sur le point d'appliquer ces techniques et dans quelle mesure pensez-vous que ceci tempèrera l'augmentation du prix de la viande?

**M. Leckie:** Comme le savent M. Hargrave et certains autres, ceci est l'un de nos sujets préférés. Je l'ai développé dans le document que j'ai donné au Congrès du bœuf, à Calgary, il y a peu de temps.

Deux tendances essentielles peuvent se développer. L'une concerne le traitement et l'emballage centralisés du bœuf frais qui serait envoyé aux détaillants sous une forme immédiatement vendable. L'autre consiste à le préparer, puis à congeler et à l'expédier aux détaillants sous sa forme congelée.

Cette dernière solution serait sans doute la plus facile si nous pouvions résoudre certains des problèmes qui se posent. En fait, tout le système doit changer. Les détaillants font actuellement de la découpe et ne disposent pas de congélateurs pour garder une telle quantité de produits. Il a donc été difficile pour quiconque de faire des progrès dans ce domaine. Les grands détaillants et conditionneurs hésitent car il n'y a pas suffisamment de gens disposés à acheter ou vendre ce genre de produits.

L'autre problème technique concernant le produit frais est que si l'on coupe le bœuf, il n'est pas possible de le présenter aux clients sous une forme attirante, si certains problèmes ne sont pas totalement mis au point; la viande noircira. Il est possible de résoudre cela, par l'emballage sous vide, dans des films de certaines sortes, et qu'on applique certaines de ces mesures. Je pense que le premier progrès sera de couper la viande en portions relativement utilisables, ce qui se fait déjà dans une certaine mesure. Mais pour en arriver à des emballages individuels, pour le consommateur, je pense que le problème est plus difficile à résoudre du fait de cette question d'apparence.

Il est plus logique de congeler la viande mais il faut savoir alors si le consommateur est disposé à l'acheter et si les détaillants sont prêts à l'accepter et à la vendre. En outre, que va-t-il se passer pour tous ces gens qui s'occupent de découper la viande chez les détaillants? Il y a là un grave problème d'adaptation. Quoi qu'il en soit, si ceci

[Text]

efficient operation at a central operation than you would at a local operation. As to who is going to do it, the major retailers or packers, apparently this is not settled yet either.

**The Chairman:** Mr. Hargrave is next.

**Mr. Hargrave:** Thank you, Mr. Chairman.

First of all I would like to say it is good to see Keith Leckie and Dave Adams again whom I have known for a number of years. As usual, you have a well prepared presentation.

I wanted to explore further some of the broader aspects of industry, some of which already have been referred to. Mr. Leckie, you mentioned that Canada has been a net importer of beef and meats for some time. Right now I think there is very little movement either way, which may be for the short term. But are we not now moving towards the opposite position, that of being a net exporter? This is perhaps the feeling of a good many producers of beef cattle in that they see a rather dramatic rise in the numbers of breeding heifers and cows that are being held. Would you comment on that first?

**Mr. Leckie:** I take it that you do not want me to restrict my answer just to beef?

**Mr. Hargrave:** No.

**Mr. Leckie:** In the case of beef the actual facts are that in about six of the last ten years we have been a net importer. As I said in our presentation, and as you know, since 1965 we have had this rather static level of slaughtering and marketings of cattle in this country. So our beef output has gone up here only by the heavier weights and some of these other factors.

• 1140

I noticed Mr. Gracey, the cattleman, suggested that we were just on the eve of a further increase in the industry, and I have been wondering why it did not show up by now. In the beef industry I think we certainly are at the point where we could change this net import position. But it has been mainly in the manufacturing qualities. We will not supply a market for manufacturing beef, but if we could ship out to the United States, or Japan possibly, some good quality beef and cater to those markets, then we should do that and import the manufacturing beef, although at the present prices it is as costly as the other. But yes, I think that is true; we are on the eve of changing that.

I think we could dramatically change the pork situation with the new market in Japan that is developing. The marketing boards out West have been looking at that too. We stepped up the export to Japan last year to 46.5 million million from 21 million about the year before. So in pork production Canada should be a bigger pork producer in the future than we have been.

**Mr. Hargrave:** Mr. Leckie, what would be the effect on a broad level of Canadian prices? I am thinking especially of cattle, but otherwise too. If and when we do move into a positive export position, would you agree that first of all

[Interpretation]

pouvait être réalisé, on pourrait faire des économies sur le transport des os et du gras; on pourrait également parvenir à une meilleure efficacité dans le cadre d'une activité centralisée plutôt que locale. Quant à savoir qui va s'en charger, les détaillants ou les conditionneurs, ceci n'a apparemment pas encore été réglé non plus.

**Le président:** M. Hargrave a la parole.

**M. Hargrave:** Merci monsieur le président.

Tout d'abord, j'aimerais dire que je suis heureux de revoir Keith Leckie et Dave Adams, que je connais depuis longtemps. Comme d'habitude, votre mémoire a été très bien préparé.

Je voudrais avoir des détails au sujet de certains aspects plus larges de cette industrie, dont certains viennent juste d'être mentionnés. Monsieur Leckie, vous avez dit que le Canada a été un importateur de bœuf et de viande pendant longtemps. Actuellement, je pense qu'il y a peu de mouvement dans un sens ou dans l'autre, ce qui peut ne pas durer. Cependant, est-ce que nous n'avancions pas maintenant vers la situation contraire, qui ferait du Canada un exportateur net? Peut-être est-ce là l'opinion d'un grand nombre de producteurs de bœuf qui constatent une augmentation très importante du nombre de génisses et vaches produites. Voudriez-vous faire des commentaires à ce sujet?

**M. Leckie:** Je suppose que vous ne voulez pas que je me limite au bœuf?

**M. Hargrave:** Non.

**M. Leckie:** Le fait est que, pour ce qui est du bœuf, nous avons été importateurs nets pendant six des dix dernières années. Comme nous l'avons dit dans notre mémoire, le nombre de têtes de détail abattues au Canada depuis 1965 reste stationnaire. Donc, notre production de bœuf n'a augmenté qu'en raison de l'augmentation du poids des bêtes ainsi qu'en raison des autres facteurs que j'ai énoncés.

J'ai entendu M. Gracey, l'éleveur, émettre l'opinion que nous étions à la veille d'une nouvelle augmentation de la production de bœuf et je me demande pourquoi on ne remarque pas encore les signes de cette augmentation. En ce qui concerne la production de bœuf, je pense que nous sommes au point où nous pourrions provoquer une baisse des importations nettes. Cependant, les importations portent principalement sur de la viande de qualité inférieure. Nous ne pourrions pas satisfaire les besoins du marché en viande de qualité inférieure, mais si nous pouvions exporter aux États-Unis, ou éventuellement au Japon, de la viande de bœuf de bonne qualité, à ce moment-là nous ne devrions pas hésiter à importer le bœuf de qualité inférieure même si au cours actuel le prix est le même. Mais la situation est certainement sur le point de se modifier.

Je pense que la situation du porc pourrait évoluer de façon spectaculaire avec l'ouverture du nouveau marché qui se développe au Japon. Les Offices de commercialisation des provinces de l'Ouest ont étudié également ces possibilités. Nos exportations vers le Japon sont passées de 21 millions il y a deux ans à 46.5 millions l'année dernière. Ainsi, la production de porc au Canada devrait augmenter à l'avenir.

**M. Hargrave:** Monsieur Leckie, quelles sont selon vous les conséquences générales du niveau élevé des prix au Canada? Je pense particulièrement au bétail, mais également aux autres produits. Ne pensez-vous pas qu'on



## [Texte]

our prices would have to drop in relation to the North American level which is set in the United States?

**Mr. Leckie:** I would have said that three or four years ago. But now, what do you say? The world price for beef has gone up to tremendous proportions. So it would, under the present circumstances, just the present ones at least, mean no hardship. We could just move into that if we had the product to sell right now.

In the longer run we would have to be competitive with the North American cattle industry which has bigger feed lots, bigger ranches and bigger volume. Other than that, it has some weather condition advantages for feeding, a little milder winters and so on, as you know. We might have a little problem in competing and we might have to take slightly less. However, the way the world beef situation is trending, I think that would not be too serious.

**Mr. Hargrave:** We used to feel that the livestock prices in Canada were pretty well dictated by the North American market, and especially the American. Would you agree that now perhaps we are definitely into a world situation where the prices are determined almost on a world basis?

**Mr. Leckie:** Yes. I had hoped that by looking at the way we detailed the last two or three years' prices particularly—you will notice that in both hogs and cattle our market seemed to be above Omaha or the mid-west markets. There are factors in that, of course. In hogs we were giving U.S. quotations and U.S. funds for all weights of hogs, and we were comparing with a 100 index. But our hog prices have been a little higher on that basis, and even our choice cattle, compared to their choice cattle at Omaha, have been a little higher. They are about on a par now, I believe.

**Mr. Hargrave:** Some people have used the expression that the world is on a meat-buying spree, especially some of the emerging countries that are getting their first taste of meat and liking it. Would you agree?

**Mr. Leckie:** Yes. Examples are Greece, Spain, Portugal and Italy. Countries that used to be considered wonderful beef producers, the Argentine and Uruguay, have fallen on more evil days. They still have a lot of beef cattle and they produce quite a bit of beef. But they have not been the major factors they used to be in the world export trade, because they just have not had a policy that would build up their industry like it seemed they should.

**Mr. Hargrave:** Would you care to comment now on the possible effects that we can expect in the recent budget tariff reductions, especially in the cattle industry where they are going to drop the tariff with \$1.50.

**Mr. Leckie:** It is going to tie it a lot more closely to the U.S. market, as we said. A cent and a half comes off live. That makes their access to our markets a little easier for both slaughter cattle and beef. Their prices have strengthened a little since this happened. Therefore, I do not think there has been too much immediate effect. However, it does, I think, lower our floor and lower our ceiling a little bit for our beef industry.

It takes the umbrella off slightly. It is only supposed to be temporary, for a year at the most. However, having this a long-term reciprocal policy is one thing but having it one way is slightly another.

## [Interprétation]

devrait auparavant baisser nos prix pour atteindre le niveau du prix américain avant que nos exportations puissent progresser?

**M. Leckie:** Je vous aurais répondu oui il y a trois ou quatre ans. Mais aujourd'hui, que penser? Le prix mondial du bœuf a augmenté de façon spectaculaire. Aussi, dans les circonstances actuelles, nos prix ne constitueraient pas un handicap. Si nous disposions d'un excédent de viande, nous n'aurions aucune peine à l'exporter.

A long terme, il nous faudrait bien sûr faire face à la concurrence américaine, ce pays produisant en plus grande quantité et ayant des exploitations de plus grande taille. Par ailleurs, les États-Unis bénéficient également de conditions météorologiques plus avantageuses pour l'élevage, en raison des hivers moins rigoureux, etc. Nous aurions du mal à rester concurrentiels et il nous faudrait probablement baisser quelque peu nos prix. Toutefois, vu la tendance actuelle du marché mondial du bœuf, je pense que cela ne serait pas très grave.

**M. Hargrave:** Nous avions l'habitude de considérer que le prix du bétail sur pied au Canada était pratiquement dicté par le marché nord-américain, et particulièrement le marché des États-Unis. Pensez-vous également que dans la situation actuelle les prix soient pratiquement déterminés sur une base mondiale?

**M. Leckie:** Oui. Si on regarde les prix des deux ou trois dernières années, on remarque qu'aussi bien le prix du porc que du bœuf était quelque peu supérieur aux prix cotés à Omaha ou sur les marchés du Midwest. Il y a bien entendu des raisons à cela. Nos prix étaient indiqués en monnaie américaine et comparés à l'indice 100. Mais calculés de cette façon, nos prix étaient quelque peu plus élevés pour le porc, et même pour le bœuf, que sur le marché de Omaha. Je crois que maintenant ils sont identiques.

**M. Hargrave:** Certains ont dit qu'il y avait actuellement dans le monde une ruée sur la viande, particulièrement dans les pays en voie de développement qui découvrent la viande et y ont pris goût. Partagez-vous ce point de vue?

**M. Leckie:** Oui. Les meilleurs exemples sont la Grèce, l'Espagne, le Portugal et l'Italie. Les pays que l'on considérerait comme produisant le meilleur bœuf, c'est-à-dire l'Argentine et l'Uruguay, connaissent des jours plus difficiles. Ils produisent toujours une grande quantité de bœuf, mais ils ne sont plus les principaux exportateurs mondiaux parce qu'ils n'ont pas su adopter la politique d'expansion de l'élevage qui était nécessaire.

**M. Hargrave:** Pourriez-vous nous parler des conséquences probables des récentes réductions tarifaires, particulièrement en ce qui concerne l'élevage où les tarifs ont été réduits à \$1.50.

**M. Leckie:** Cela va nous lier davantage au marché américain comme nous l'avons dit. Cela signifie une réduction de 1½c. pour le bétail sur pied et permettra au bétail américain sur pied et à la viande abattue d'accéder plus facilement à nos marchés. Les prix aux États-Unis ont quelque peu augmenté depuis lors. Par conséquent, je pense que les effets immédiats seront réduits. Toutefois, je pense que cela fera baisser quelque peu le cours plancher et le cours supérieur de notre bœuf.

Cela diminue quelque peu notre protection. Cette mesure est censée n'être que temporaire, un an au maximum. Toutefois, il est une chose de prendre des mesures à long terme de ce genre sur une base réciproque et une autre chose de les adopter de façon unilatérale.



[Text]

**Mr. Hargrave:** At the moment there is practically no movement either way between our two countries and so there is no effect. Is that right?

**Mr. Leckie:** It is a little early. There have not been many weeks, only a week or two, and the statistics lag a little. I have not heard of any influx of slaughtered cattle; maybe more beef comes in to Montreal because it is close to that eastern seaboard beef processing centre.

**Mr. Hargrave:** But as long as we remain on an import basis as a nation, perhaps it is fair to expect that our price floor will drop approximately \$1.50, as long as there is a possibility of meat coming into Canada.

**Mr. Leckie:** Well, that is what the figures seem to add up to.

**Mr. Hargrave:** Mr. Leckie, I would like to move on very briefly to the effect, in your opinion, of the new grade standards. This, I am sure you are aware, was a bit of a controversial topic, especially shortly after it was introduced when we had a depressed market. At least there was a rapidly dropping market and a fair number of over-fat cattle came on the market. Now that things have levelled out, I would like to hear your opinion of how this new grade standard is working in Canada today.

**Mr. Leckie:** As nearly as we can discover, it seems to be quite well accepted by all levels of the trade. The producers, from what they have said, seem to find it satisfactory. The packer had problems to surmount in buying some of the live cattle according to the new grades, because this is a dress grade and he has to anticipate that when he is buying live cattle. The retailers had some reservations at first but they seem to have withdrawn a number of those. I believe the consumers have some reservations about the way it is described and advertised, but I do not think they have any other serious reservations. There are one or two problems. One is this A-1, which is the leanest of the A grade. Some people are producing heavy, dairy-type animals that will qualify technically for that grade, and some of the old meat men and retailers do not like the look of those animals—they do not have as good hips and so on—but they are discussing that at a meeting coming up shortly on the west coast. But by and large it has panned out very well, and I was interested to see that the Americans are considering something similar for combining their prime grade with their choice.

**The Chairman:** Mr. Fleming.

**Mr. Fleming:** Thank you, Mr. Chairman. I must agree with Mrs. MacInnis' comments earlier. I hope we spent some time dealing directly with your organization for instance in relationship to consumers and prices. The cattlemen told us the other day that their industry is a cyclical one, that it has upswings and downswings in production. The companies you represent have facilities available to handle a certain amount of goods, to process them and then pass them on to the consumer. I am wondering about the cost factor where there is a shortage. Do you cut back on staff, are your facilities ready for a peak, or do you have to expand and work overtime during a peak period? How does that affect costs? Carrying the theory one step

[Interpretation]

**M. Hargrave:** A l'heure actuelle il n'y a pratiquement pas d'échanges entre nos deux pays, aussi les conséquences sont-elles nulles. Est-ce exact?

**M. Leckie:** Il est un peu trop tôt pour en juger. La mesure a été prise il y a une semaine ou deux et nous n'avons pas encore de chiffres. Je n'ai jamais entendu dire qu'il y avait eu un flux de viande abattue; peut-être davantage de bœuf américain est-il vendu à Montréal en raison de la proximité de grosses installations de conditionnement de la côte est des États-Unis.

**M. Hargrave:** Mais aussi longtemps que le pays dans son ensemble importe de la viande, il faudra s'attendre à ce que le coût pour le plancher baissera d'environ \$1.50, aussi longtemps que subsistera la possibilité d'importer de la viande au Canada.

**M. Leckie:** C'est ce que les chiffres semblent indiquer.

**M. Hargrave:** Monsieur Leckie, je voudrais maintenant aborder brièvement les effets de l'adoption des nouvelles normes de qualité. Cette mesure a fait l'objet de nombreuses controverses, particulièrement au lendemain de son adoption, à un moment où le marché était souffrant. Du moins, la demande baissait très rapidement et un grand nombre d'animaux surengraisés étaient proposés à la vente. Maintenant que la situation s'est rétablie, j'aimerais entendre votre avis sur les conséquences de ces nouvelles normes de qualité.

**M. Leckie:** Pour autant que nous puissions le savoir, elles semblent avoir été relativement bien acceptées à tous les niveaux de la distribution. Les producteurs, d'après ce qu'ils ont dit, semblent les trouver satisfaisantes. Les conditionneurs ont eu à surmonter quelques problèmes lorsqu'il s'agissait d'acheter du bétail sur pied pour en déterminer la qualité suivant les nouvelles normes. Les commerçants de bétail ont fait au début quelques réserves mais ils semblent en avoir retiré un certain nombre. Je crois que les consommateurs ont également quelques réserves en ce qui concerne la distribution des morceaux et la publicité qui en est faite mais je ne pense pas qu'ils se plaignent d'inconvénients graves. Il reste toutefois un ou deux problèmes. Le premier est celui de la catégorie A1, c'est-à-dire la viande la plus maigre de la catégorie A. Certains éleveurs produisent des animaux lourds, genre vaches laitières, qui correspondent techniquement à cette catégorie, mais certains grossistes de la vieille garde et les détaillants n'aiment pas l'aspect de cette viande. Cette question fera l'objet de discussions lors d'une réunion qui doit avoir lieu prochainement sur la côte ouest. Mais d'une façon générale, les choses se sont arrangées et j'ai été intéressé d'apprendre que les Américains envisagent d'adopter un système semblable.

**Le président:** Monsieur Fleming.

**M. Fleming:** Je vous remercie, monsieur le président. Je ne peux qu'approuver les remarques émises par M<sup>me</sup> MacInnis. J'espère que nous pourrions consacrer davantage de temps avec vous à parler des prix à la consommation. Les éleveurs nous ont dit l'autre jour que leur secteur d'activités présentait des cycles, que la production connaissait des hauts et des bas. Les entreprises qu'ils représentent possèdent des installations capables de traiter un certain tonnage de viande, de le conditionner et de le distribuer. J'aimerais savoir ce qu'il advient de vos coûts de production lorsqu'il y a pénurie. Réduisez-vous le personnel, vos installations sont-elles suffisantes pour faire face à une période de pointe ou êtes-vous contraints à faire



## [Texte]

further, when there is a shortage in the marketplace which drives prices up at the producer level, do you find that in order to maintain your profit factor, in turn you cannot reduce prices but have to maintain them because you still have the facilities to pay for? In fact, that could force an even greater increase in price at the retail level.

**Mr. Leckie:** You have two or three questions in there. The first one was how do processors adjust to changes in supply. I think if you look over the weekly slaughterings of cattle, it rings to me very clearly that the beef cattle production and feeding industry has done an excellent job over recent years in stabilizing the supply. The slaughterings of beef cattle over the course of the last couple of years as shown in those weekly tables do not vary all that much. The beef industry has not nearly as volatile cyclical changes as the pork industry, so that there is not really a great problem. There is a problem day by day in the week sometimes. For instance, most of the cattle are marketed earlier in the week and there are not many at the end, but by that time what the packer does is to kill cattle according to a schedule and he arranges his gangs for the slaughter, and then if more came, he would put on an extra shift.

• 1150

**Mr. Fleming:** He would do it by expanding rather than ...

**Mr. Leckie:** The capacity in the industry is flexible, it is controlled by the chill room capacity. You could run your plant 24 hours a day and kill twice as many if you could store them.

**Mr. Fleming:** What about the pork side then?

**Mr. Leckie:** Stability has been more of a problem on the pork side. Production goes up and down in the season, in the longer-term cycles, say, three-year cycles, according to price and cost factors, so it is a bit of a problem sometimes to buy hogs in relation to your labour staffing requirements for your plant. However, they maintain a kill schedule and then transfer the killing gangs to other work in the plants. They try to do that as much as possible.

**Mr. Fleming:** Des it become a cost problem for you that you still import processors, you still have basic costs to face? For instance, when there is a shortage and the price is driven up at the producer level, you in turn have added costs because you do not have the volume and, therefore, that even drives it up more?

**Mr. Leckie:** Volume is still pretty good. It has been the last two years. If the supply of hogs is smaller, but the demand is still good and the price being paid to the producer goes up—this is done by a competitive bidding process in most of the provinces by teletype where all packers can bid for the supply—your question was, does that cause the packer to have to raise his prices unduly to compensate for these costs? The answer is that this is not what happens in real life. He pays these prices for the hogs and then he sells this product to the retailers, the chain stores and other major retailers, by a competitive bargaining process, too, and he certainly cannot recover if he had any extra costs ...

**Mr. Fleming:** What I am really getting at is that fluctuation in supply to you from the producer does not affect your prices in the sense of a shortage which drives your costs even higher in either hogs or beef?

## [Interprétation]

des heures supplémentaires? Comment tout cela affecte-t-il les coûts? Pour aller plus loin dans le domaine des hypothèses, lorsqu'il y a pénurie sur le marché, qui fait monter les prix à la production, maintenez-vous vos propres prix à ce niveau élevé une fois passée la pénurie pour amortir les installations? De fait, cela pourrait provoquer des augmentations plus importantes au niveau du détail.

**M. Leckie:** Il y a là deux ou trois questions différentes. La première était de savoir comment les conditionneurs s'adaptent aux variations de l'offre. Je pense que si l'on regarde l'abattage hebdomadaire de bétail, il apparaît que les producteurs de bétail ont très bien réussi au cours des dernières années à régulariser l'offre. Les chiffres des dernières années montrent que nombre de têtes de bétail abattu par semaine ne varient que très peu. L'élevage du bœuf ne connaît de variations cycliques aussi importantes que l'élevage du porc bien qu'il n'y ait pas là de véritable problème. Parfois, il se produit des problèmes au jour le jour. Par exemple, la plus grande partie du bœuf est vendue en début de semaine et on en trouve que très peu en fin de semaine, mais le conditionneur achetant le bétail sur pied peut établir un calendrier pour l'abattage et s'il lui arrive des bêtes supplémentaires, il peut mettre une équipe supplémentaire au travail.

**M. Fleming:** Il fait cela en augmentant plutôt qu'en ...

**M. Leckie:** La capacité de l'industrie est variable et dépend de celle des chambres froides. On pourrait faire tourner un abattoir 24 heures par jour et abattre deux fois plus de bétail si on avait la place d'entreposer la viande.

**M. Fleming:** Qu'en est-il du porc?

**M. Leckie:** L'instabilité est plus grande en ce qui concerne le porc. La production varie selon la période de l'année et suivant des cycles à plus long terme, généralement de 3 ans, qui dépendent des facteurs de prix et de coûts de production si bien qu'il est parfois difficile d'échelonner les achats de porc en fonction de votre capacité de production. Toutefois, on établit un calendrier d'abattage et on transfère les équipes à d'autres travaux s'il n'y a pas suffisamment de bêtes à abattre.

**M. Fleming:** Est-ce que la pénurie vous pose des problèmes? Par exemple, en cas de pénurie, le prix à la production augmente et, à votre tour, vous devez faire face à des coûts de production accrus en raison de la diminution du volume, ce qui fait encore monter le prix?

**M. Leckie:** L'offre est satisfaisante depuis 2 ans. Si l'offre diminue, mais que la demande se maintient et que le prix payé aux producteurs augmente—le prix est établi au moyen d'enchères dans la plupart des provinces, tous les conditionneurs communiquant leurs offres par télex—je crois que votre question était de savoir si cela obligeait le conditionneur à augmenter indûment ses prix pour compenser l'augmentation des coûts de production? Ce n'est pas cela qui se passe dans la réalité. Il paie le prix demandé pour les bêtes sur pieds et il vend ensuite la viande aux détaillants, aux supermarchés et autres commerçants en subissant les lois de la concurrence et il ne peut certainement pas récupérer ces pertes s'il a subi des coûts supplémentaires ...

**M. Fleming:** Ce que je voudrais réellement savoir c'est si les fluctuations de l'approvisionnement en bêtes n'affectent pas vos prix dans la mesure où une pénurie fait monter encore davantage vos coûts de production?

[Text]

**Mr. Leckie:** I do not think at the present volume of hog and beef production in Canada it is a major factor in the prices. No, I do not think it is a . . .

**Mr. Fleming:** It does not have a major effect.

**Mr. Leckie:** It is not a major factor.

**Mr. Fleming:** All right. I just have a moment or two left. Is there any system of discounts or price deals offered by processors to the retailer in the sense of trying to move large lots and the ensuing advantage?

**Mr. Leckie:** Price specializing has been a characteristic feature in the wholesale/retail part of the meat trade for sometime. Retailers have weekly specials or feature values for meat. The way they come about is the retailer makes a deal with a certain packer to supply, say, No. 1 sliced bacon to him that week at a price that is shaded probably over the general wholesale level and then he apparently cuts his handling margin, too, to give a very attractive price.

**Mr. Fleming:** I wonder if that process reduces the competition because only large food meat processors can then get into that kind of a deal with large food retailers and, therefore, your small food processors and small stores cannot remain in competition. Is this a biproduct of that practice?

**Mr. Leckie:** I would say in a way it increases the competition. As far as the consumer is concerned, it tends to lower prices for at least some items.

**Mr. Fleming:** Is it because you are dealing with major retailers if you are doing that kind of volume business? Again, it would have to be a major processor who was able to meet the requirements of such a deal to make it worthwhile financially.

**Mr. Leckie:** You mean it might put the smaller independent retailer at some disadvantage to a large store . . .

**Mr. Fleming:** Yes, and the small processor as well.

**Mr. Leckie:** Quite a few of the small retailers, of course, now belong to voluntary groups which gives them a kind of a combined buying situation. I think it does increase the pressure probably on the small operator just as a lot of things do . . .

**Mr. Fleming:** Sure.

**Mr. Leckie:** . . . in the modern economic world, but it certainly is not disadvantageous to the consumer of meat, I would not think.

**Mr. Fleming:** Okay. I have another question. How would you folks feel about something such as a prices review board that would, because there had been a jump at the retail level, investigate along the line to see if there had been anything unreasonable? Would you have any objection to that?

**Mr. Leckie:** What price levels would a prices review board monitor?

[Interpretation]

**M. Leckie:** Je ne pense pas que ce soit là un facteur important dans l'établissement des prix à l'heure actuelle, vu le volume de l'offre de porc et de bœuf au Canada. Non, je ne pense pas que . . .

**M. Fleming:** Cela n'a pas d'effets importants sur les prix.

**M. Leckie:** Non.

**M. Fleming:** Très bien. Il me reste 1 ou 2 minutes. Les conditionneurs pratiquent-ils un système de remise aux détaillants qui achètent de grandes quantités?

**M. Leckie:** Depuis quelque temps on offre des prix spéciaux pour la viande aussi bien au niveau du détail que de la vente en gros. Les détaillants offrent des prix spéciaux hebdomadaires pour la viande et s'entendent avec un conditionneur pour lui livrer, disons, telle quantité de bacon tranché numéro 1 à un prix légèrement inférieur au prix général de gros, et pour sa part, il réduit encore sa propre marge bénéficiaire de façon à pouvoir offrir aux consommateurs un prix très attrayant.

**M. Fleming:** Je me demande si cela ne limite pas la concurrence, parce que seules les grandes entreprises de conditionnement peuvent conclure ce genre de marché avec des magasins de détail eux-mêmes très importants et, par conséquent, les petites entreprises et les petits commerçants ne peuvent pas rester concurrentiels. Cette pratique n'entraîne pas une telle conséquence?

**M. Leckie:** Je dirais au contraire que cela stimule la concurrence. Du point de vue du consommateur, cette pratique tend à réduire le prix d'un certain nombre d'articles.

**M. Fleming:** Mais un conditionneur ne peut conclure ce genre de marché qu'avec un détaillant très important? Encore une fois, pour que cela soit rentable il faut que le marché porte sur des quantités très importantes et seule une grosse entreprise peut se le permettre.

**M. Leckie:** Vous voulez dire que le petit commerçant indépendant est désavantagé par rapport à un grand magasin . . .

**M. Fleming:** Oui, de même que la petite entreprise de conditionnement.

**M. Leckie:** Un grand nombre de petits détaillants appartiennent maintenant à des coopératives d'achat qui les approvisionnent. Certainement, cela désavantage le petit commerçant mais c'est le cas d'un grand nombre d'autres facteurs économiques . . .

**M. Fleming:** Oui.

**M. Leckie:** . . . mais ce n'est certainement pas désavantageux pour le consommateur, je ne pense pas.

**M. Fleming:** Bien. J'ai une autre question. Que penseriez-vous de la création d'une commission de révision des prix qui étudierait les motifs d'une augmentation brutale des prix au détail? Éléveriez-vous des objections?

**M. Leckie:** A quel niveau de prix la commission de révision interviendrait-elle?



## [Texte]

• 1155

**Mr. Fleming:** I suggest that there has to be one point and that probably, if it is a consumer awareness and you are trying to investigate to make sure it is a fair price, you start with the retail price but you trace it back. You say to the retailer, "why?" You check the transportation costs; you go to the processor and then to the primary producer and find out where you have arrived at that point.

**Mr. Leckie:** As we say in the brief, the livestock marketing system for hogs in most of the major provinces now is a provincial marketing board; it sells all the hogs through one desk, through a competitive bidding system. You could not wait and ask the Prices Review Board, "can I press the button at \$45.20 or cannot I?" You could not ...

**Mr. Fleming:** No. I am just suggesting that this board would not interfere with you along the way, but later on it would check back to find out the causes. Surely that would help to show that everything was fair along the way. There could be no objection to it.

**Mr. Leckie:** Our industry has no objection to competent, fair-minded people looking at the price structure—what packers pay and what they get for their products.

**Mr. Atkey:** The Minister of Consumer and Corporate Affairs, when he made his submission before us several weeks, gave some interesting statistics, particularly about concentration of ownership in particular industries, both at the retail and at the wholesale level. I shall summarize, for your benefit, the nature of the wholesale statistics he provided in Appendix 9 of his brief. He provided indexes of enterprise concentration in 159 Canadian manufacturing industries. These statistics are as of 1965, so they may be a bit out of date, but I thought I would point out one factor, and then ask you about certain trends.

Of all the food industries that are included here, the slaughtering and meat processors' industry shows perhaps the third greatest concentration of ownership. The only other two which are greater in their concentration of ownership are the flour mill industry and the biscuit manufacturers.

He shows that 58 per cent of all factory shipments from slaughterers or meat processors is tied up by four enterprises in Canada. This suggests that, at least in 1965, there was a big four or big three, as the case may be, that tended to dominate the industry. Perhaps members of your association or your council can name the big companies. Secondly, is this factor of concentrated ownership, a continuing trend? Based on your observation and experience with the council, would you say that in 1973 there is a greater concentration of ownership than in 1965 or a lesser one?

**Mr. Leckie:** I do not think it is a continuing trend. The large processors are not buying up a lot of independents. At least one processor that used to be considered to be of medium size—a good size for a local area—has been going into other provinces and expanding the base of its operations. It has cut into that picture. It would be a big five. You could not talk about a big four anymore.

## [Interprétation]

**M. Fleming:** Si vous essayez de déterminer la justesse d'un prix au niveau du consommateur, je pense qu'il faut partir du prix de détail et remonter toute la filière. Vous demandez au détaillant d'expliquer les raisons de ce prix. Vous vérifiez les frais de transport, vous vous rendez chez le conditionneur puis chez le producteur primaire et vous parvenez automatiquement à un certain prix.

**M. Leckie:** Comme nous le disons dans notre mémoire, aujourd'hui, dans la majorité des grandes provinces productrices de cochons sur pieds c'est un office de commercialisation provincial qui s'occupe de la vente. C'est lui qui vend tous les cochons par l'intermédiaire d'un système d'offres. Il ne serait pas possible d'attendre de demander à ce Conseil de révision des prix si on peut fixer le prix à \$45.20. Ne pensez-vous pas?

**M. Fleming:** Non. Ce Conseil ne se mêlerait pas aussi directement de vos affaires, mais je suggère que plus tard il pourrait faire des vérifications pour rechercher les causes. Sans aucun doute, cela permettrait de démontrer que toutes les opérations ont été normales. Personne n'aurait d'objection.

**M. Leckie:** Notre industrie ne s'oppose pas à ce que des personnes compétentes et justes se penchent sur la structure des prix, sur ce que les conditionneurs paient et ce qu'ils tirent de leurs produits.

**M. Atkey:** Lorsque le ministre de la Consommation et des Corporations a fait son exposé devant nous il y a plusieurs semaines, il nous a communiqué plusieurs chiffres intéressants, particulièrement ceux concernant la concentration de propriétés dans des secteurs industriels spécialisés, à la fois au niveau du détail et du gros. Je vais vous résumer les chiffres qu'il nous a fournis concernant la vente de gros et qui figurent en appendice numéro 9 de son mémoire. Il nous a fourni des indices de concentrations d'entreprises relatives à 159 industries manufacturières canadiennes. Ces chiffres datent de 1965 et par conséquent ils ont dû changé, mais je veux simplement mettre un facteur en relief puis vous poser des questions au sujet de certaines tendances.

De tous les secteurs de l'industrie alimentaire qui figurent dans ces statistiques, ceux de l'abattage et du conditionnement de la viande semblent représenter la troisième plus grande concentration. Les seuls deux autres dont la concentration est supérieure sont les minotiers et les fabricants de biscuits.

Ces chiffres indiquent que 58 p. 100 de toutes les expéditions des usines d'abattage et de conditionnement sont effectuées par quatre entreprises au Canada. Cela montre, qu'au moins en 1965, trois ou quatre grosses compagnies semblaient dominer ce secteur de l'industrie. Les membres de votre association ou votre conseil peuvent peut-être donner le nom de ces grosses compagnies. Cette tendance à la concentration se poursuit-elle? D'après vos observations et vos expériences au sein du Conseil, diriez-vous que la concentration est plus importante en 1973 qu'en 1965 ou le contraire?

**M. Leckie:** Je ne pense pas que cette tendance se soit poursuivie. Les grands conditionneurs n'achètent pas tous les indépendants. Il y a au moins un conditionneur que l'on considérerait comme moyen, c'est-à-dire d'une bonne taille sur le plan régional, qui a étendu le champ de ses opérations à d'autres provinces. On peut dire qu'il y a donc maintenant cinq grosses compagnies et non plus quatre.

[Text]

**Mr. Atkey:** Mr. Leckie, who are the big five? They are probably well known national companies. Canada Packers would obviously be one.

**Mr. Leckie:** Members of our council are shown on the inside back cover of our submission. Canada Packers, you can see by the number of plants, is a large firm, and it is a Canadian company. I should also observe that the Canadian meat packing industry has largely been Canadian . . .

**Mr. Atkey:** Yes, I appreciate that.

**Mr. Leckie:** Not like some other food industries. Burn's Foods, right next to them, has been a large old-time company with plants in different provinces. Swift Canadian Company is listed down farther. It is the oldest member of our council in the same name, interestingly enough; it has operated in Canada for over half a century. J. M. Schneider of Kitchener is a good sized firm that has purchased plants or outlets in some other provinces. Inter-Continental Packers of Saskatoon has plants in at least three of the western provinces.

**Mr. Atkey:** Would you hazard a guess, or is your council able to come up with the information, as to what extent those big five companies dominate the industry?

• 1200

**Mr. Leckie:** They might dominate in volume of sales, purchase of livestock, slaughter of livestock, but I certainly will challenge any statement that they unduly interfere with competition in the industry. They buy hogs on the teletype just like everybody else does: press the button. Everybody has the same chance to buy the livestock.

**Mr. Atkey:** But they would pretty well set the industry price. Not together, but individually, their price would pretty well be the industry leader price.

**Mr. Leckie:** No, they do not set the price. They pay whatever price they think is appropriate, and others either pay the same price or . . .

**Mr. Atkey:** I am talking about the sale price to the retailers.

**Mr. Leckie:** Each packer makes his own deals with the retailer, for sales. This process goes on day-by-day and week-by-week, and each one sells whatever he can, to the best advantage, to each retailer. It is a one-against-one proposition: a major retailer buys from a major packer or another packer.

**Mr. Atkey:** Now, I have asked you about horizontal concentration. We have identified five of the larger enterprises in the industry and I am sure Statistics Canada will eventually be updating these statistics so that we can see the exact percentages.

I want to ask you now about vertical concentration. To your knowledge, what corporate relationships exist between those big five individually and, say, some of the larger retailers such as Dominion Stores, Loblaws, A & P, Safeways? Are there any corporate relationships or sales relationships or joint ownership relationships, to your knowledge?

[Interpretation]

**M. Atkey:** Monsieur Leckie, quelles sont ces cinq grosses compagnies? Ce sont certainement des compagnies nationales bien connues. La *Canada Packers* doit en être une.

**M. Leckie:** Les noms des membres de notre Conseil sont imprimés à la fin de notre mémoire sur le verso de la couverture. La *Canada Packers* comme vous pouvez le voir d'après le nombre d'usines est une très grande société et c'est une compagnie canadienne. Je devrais faire également remarquer que l'industrie canadienne de la salaison est largement canadienne . . .

**M. Atkey:** Oui, je l'admets.

**M. Leckie:** . . . à l'opposé de certains autres secteurs de l'industrie alimentaire. Ensuite, il y a la *Burn's Foods* qui est depuis longtemps une grosse compagnie avec des usines dans différentes provinces. La *Swift Canadian Company* se trouve plus bas dans la liste. C'est le membre le plus ancien de notre Conseil sous le même nom, ce qui peut être significatif. Elle opère au Canada depuis plus d'un demi-siècle. La *J. M. Schneider of Kitchener* est une société d'une bonne taille qui s'est procuré usines et débouchés dans plusieurs autres provinces. L'*Inter-Continental Packers of Saskatoon* a des usines dans au moins trois des provinces de l'Ouest.

**M. Atkey:** Seriez-vous prêt à avancer un chiffre, ou bien votre Conseil peut-il nous dire dans quelle mesure ces cinq grosses compagnies dominent ce secteur de l'industrie?

**M. Leckie:** Il se peut en effet qu'ils contrôlent les volumes des ventes, l'achat du bétail et son abattage, mais je n'admets pas qu'ils freinent indûment la concurrence dans ce secteur. Ils achètent les porcs par télétype comme tout le monde. Les modalités des chances sont les mêmes pour tous.

**M. Atkey:** Mais c'est néanmoins eux qui fixent les prix dans ce secteur.

**M. Leckie:** Non, ils ne les fixent pas. Ils paient les prix qu'ils veulent, et les autres peuvent payer les mêmes prix ou . . .

**M. Atkey:** Je parle des prix de vente aux détaillants.

**M. Leckie:** La direction de chaque abattoir discute les prix de vente avec les détaillants. Ces discussions se poursuivent toute l'année et chaque abattoir cherche à obtenir le meilleur prix auprès de chaque détaillant. Un gros détaillant achète chez un gros abattoir.

**M. Atkey:** Je vous ai posé une question au sujet de la concentration horizontale. On a mentionné 5 des principales entreprises dans ce secteur et je suis sûr que Statistique Canada va bientôt mettre ces données à jour afin de nous permettre d'avoir des pourcentages exacts.

Je voudrais maintenant aborder la question de la concentration verticale. Quels sont à votre connaissance les rapports entre ces 5 grosses sociétés d'une part et les gros détaillants, tels Dominion Stores, Loblaws et A & P et Safeways? Ces relations sont-elles d'ordre institutionnel, des relations de vente, de copropriété, etc?



[Texte]

**Mr. Leckie:** Not to my knowledge. The packers have never gone into retailing. There was the odd medium-sized packer that used to have retail stores, but that has all disappeared.

Retailers have gone into meat processing a bit, in some operations—central preparation, some slicing of bacon and making sausages. The packers have not integrated either into feeding to any great extent, to my knowledge. They do a little cattle feeding.

**Mr. Atkey:** But there would not be any of the common stock of Canada Packers owned by one of the large retailers, to your knowledge?

**Mr. Leckie:** Not to my knowledge. I have heard of one director of one chain who had some connection with part of a packer's operation, but that is the only thing, and a rather tenuous thing. I do not know of any other interlocking situation.

**Mr. Atkey:** One more question, Mr. Leckie. On page 14 of the original brief which you submitted to us, you noted that:

A dating policy for prepackaged perishable foods, including meat, is now under consideration by the Department of Consumer and Corporate Affairs.

What is the hold-up in getting that policy passed through into law? It seems to me, as a representative of a consumers' constituency, that this is a very good idea, and I would be interested in knowing why we do not have that policy in force now.

**Mr. Leckie:** A proposal has been advanced for consideration by the Department of Consumer and Corporate Affairs. We responded to it, and we asked to have a discussion with them about the particular problems of meat dating. I would be interested to know what kind of date you would personally favour putting on a meat package?

**Mr. Atkey:** I am not an expert in the processing business but, as a layman, I might suggest the date of slaughter and the date of the actual insertion of the product into the package. Perhaps you might need those two dates to adequately explain to the consumer what is involved.

**Mr. Leckie:** Their proposal, I might say, was to put a date on it which would represent the date up to which there would be no appreciable deterioration in quality of the products. Now I ask you, if you were going to a meat packer and you were going to have to put a date on a certain package of a perishable meat product—that is, the last day that there would be no appreciable decline in value—and you sell it to a retailer who puts it in his counter and it stays there for several days; then, over the week-end, his refrigeration thing may defrost. Unless you can be sure that it is going to be maintained at 40 degrees, 38 degrees, or whatever you think best, we feel that if you rushed into a policy like that, that frankly, you are either going to have a lot of waste of products or you are going to have hazards introduced by people who try to get the best—the longest date in advance—to beat their competitors.

We are in favour of dating but we want to see the best kind of date. You mentioned a manufacturing date: you can support that much easier than you can an expiry date.

**Mr. Atkey:** Then I take it your council is opposed to the suggestion of the Department of Consumer and Corporate Affairs?

[Interprétation]

**M. Leckie:** Pas à ma connaissance. Les abattoirs ne s'occupent pas de la vente au détail. Il fut un temps où quelques abattoirs de moyenne importance possédaient des magasins de détail, mais ils n'existent plus actuellement.

Certains détaillants s'occupent maintenant du traitement de la viande, comme par exemple couper le bacon ou faire des saucisses. Mais à ma connaissance l'alimentation pour bétail n'est qu'un article mineur pour les abattoirs.

**M. Atkey:** Mais ne pensez-vous pas qu'un des gros détaillants possède des actions de Canada Packers?

**M. Leckie:** Pas à ma connaissance. J'ai entendu dire qu'un des administrateurs d'une chaîne de magasins de détail occupait également des fonctions dans un abattoir mais c'est tout ce que je sais à ce sujet.

**M. Atkey:** Une dernière question, monsieur Leckie. A la page 14 de votre mémoire vous dites ce qui suit:

Le ministère de la Consommation et des Corporations étudie actuellement une politique visant à indiquer les dates d'utilisation sur des denrées périssables aujourd'hui en emballage individuel, y compris la viande.

Pourquoi cette politique n'est-elle pas encore devenue loi? C'est à mon sens une idée excellente et j'aimerais savoir pourquoi elle n'a pas encore été mise en œuvre.

**M. Leckie:** Le ministère de la Consommation et des Corporations nous a soumis une proposition en ce sens. Nous leur avons demandé d'examiner ensemble les problèmes qui se poseraient pour l'indication des dates sur la viande. J'aimerais savoir quelle serait à votre avis la date qu'il faudrait indiquer sur un paquet de viande.

**M. Atkey:** Je ne suis pas expert en la matière, mais je suggérerais la date d'abattage ainsi que la date d'emballage. Il faudrait peut-être faire figurer ces deux dates sur les paquets afin que le consommateur sache ce qu'il achète.

**M. Leckie:** Le ministère avait proposé d'inscrire la date limite de conservation, au-delà de laquelle il y aurait détérioration de la qualité. Prenons si vous le voulez bien un paquet de viande portant l'inscription de la date limite de conservation de la qualité, et voyons ce qui arrive chez le détaillant; il peut arriver que en fin de semaine le système de réfrigération tombe en panne. A moins d'être sûr que la température sera maintenue à 40 ou 38 degrés, nous sommes d'avis qu'en introduisant pareille politique, on va soit faire un énorme gaspillage soit jouer avec la santé des consommateurs, certains détaillants essayant d'obtenir la date la plus éloignée pour battre la concurrence.

Nous sommes en principe en faveur de l'inscription des dates mais il faut déterminer laquelle serait la meilleure. Vous avez parlé d'une date de fabrication ce qui est plus valable que la date d'expiration.

**M. Atkey:** Si je comprends bien, votre Conseil s'oppose donc à la proposition du ministère de la Consommation et des Corporations.

[Text]

• 1205

**Mr. Leckie:** We are not opposed, we just want to discuss the kind of date for meat products and we are prepared to work with them as soon as this can go ahead.

**Mr. Grier:** We had some testimony before this committee a couple of weeks ago to the effect that processors' margins over the price paid by the consumer for certain types of meat had risen very substantially in the last year. For example, the Government of Manitoba suggested that the processors' markup, for example, on fresh pork loin had increased from an average of 39 cents per pound in 1972 to 52 cents per pound in February, 1973, as well as similar, if not quite so dramatic, increases in other pork products. Would you care to comment on that?

**Mr. Leckie:** I was interested enough in that to try and get a copy, which I did finally, of the submission and I disagree strongly with some of the comments in that submission.

**The Chairman:** Whose submission was that?

**Mr. Grier:** The Government of Manitoba, Mr. Chairman.

But this particular aspect of the submission is what I am seeking your comments on.

**Mr. Leckie:** Dr. Ostrey of Statistics Canada has presented some detailed tables and charts and, in the case of hogs for example, her data shows, on page 34 in Table B-2, in relation to the price of hogs in December, 1972 an index of 160 compared with 161, whereas the industry selling price for all pork products, which is a combination of everything the packer sells, has only gone up 148.2. Now hog prices have advanced even farther now, they have gone up into the 180-190 range, and any calculations I can make shows that the packer's selling price for pork products has not advanced as much as the cost price for hogs.

**Mr. Grier:** In other words, you are quarrelling with the figures presented by the government of Manitoba.

**Mr. Leckie:** I cannot reconcile that. The American Government, the U.S.D.A., makes a month-by-month calculation of margins, which involve a lot of value judgments and a lot of calculations. They do show that over the last 10 years the marketing margin in total for pork has increased. Now they divide them into two parts, the producer-packer margin and the packer-retailer margin.

**Mr. Grier:** I am talking about the producer-packer margin here.

**Mr. Leckie:** That is what he is showing, yes.

**Mr. Grier:** Yes, and it has increased.

**Mr. Leckie:** They show in the U.S. that over the last 10 years there has been an increase.

I would be surprised, if you make strictly a calculated margin calculation, that the packers' margin in pork would not have increased somewhat in the last 10 years because labour rates have gone up double in the packing industry, container costs have gone up—all packers' costs have gone up. So except for the volume factor and any efficiencies in productivity that they have been able to introduce the cost of their doing the things they have to do to pork and beef have gone up. So per unit you would think there would be a moderate increase in margins. However, in respect of the trend in what they pay for livestock and get for their products the evidence we have shows that it has not gone up as fast as the cost of the livestock.

[Interpretation]

**M. Leckie:** Nous ne nous y opposons pas, nous voudrions simplement que cette date fasse l'objet de discussions.

**M. Grier:** D'après le témoignage que nous avons recueilli il y a quelques semaines, il semblerait que la marge bénéficiaire des transformateurs avait augmenté très considérablement durant l'année écoulée pour certains morceaux de viande. Ainsi, le représentant du gouvernement du Manitoba a dit que la marge de transformateurs pour les rôtis de porc frais était passée de 39c la livre en 1972 à 52c la livre en février 1973; des majorations moins importantes mais quand même considérables sont intervenues pour d'autres viandes de porc. Auriez-vous quelque chose à dire à ce sujet?

**M. Leckie:** Je ne suis pas du tout d'accord avec le contenu de ce mémoire.

**Le président:** C'était le mémoire de qui?

**M. Grier:** Du gouvernement du Manitoba, monsieur le président.

Je voudrais avoir votre avis sur ce point.

**M. Leckie:** M<sup>me</sup> Ostry, directeur de *Statistique Canada*, a fourni des tableaux et graphiques détaillés; à la page 34 de son mémoire au tableau 2, l'Indice des prix des porcs en décembre 1972 est de 160 par rapport à 161; par contre, le prix de vente des abattoirs dans l'ensemble de la viande de porc n'avait augmenté que de 148.2. A l'heure actuelle, les prix des porcs atteignent de 180 à 190; or, d'après mes calculs, les prix de vente des abattoirs pour la viande de porc n'ont pas augmenté au même rythme que les prix des porcs.

**M. Grier:** Donc, vous n'acceptez pas les chiffres avancés par le représentant du gouvernement du Manitoba.

**M. Leckie:** Certainement pas. Le ministère de l'Agriculture des États-Unis établit des calculs mensuels des marges bénéficiaires. Ces chiffres montrent qu'au cours des dix années écoulées, ces marges ont augmenté vers la viande de porc. Ces marges sont séparées en deux catégories: d'une part, la marge producteur-abattoir et d'autre part, la marge abattoir-détaillant.

**M. Grier:** Je m'intéresse à la marge producteur-abattoir.

**M. Leckie:** C'est de cette marge qu'il était question.

**M. Grier:** Or, cette marge a augmenté.

**M. Leckie:** Les chiffres recueillis aux États-Unis montrent que cette marge a en effet augmenté au cours des dix dernières années.

Il ne faut pas s'étonner que la marge bénéficiaire des abattoirs ait légèrement augmenté au cours de ces dix dernières années, étant donné l'augmentation du coût de la main-d'œuvre, de l'emballage, des contenants et en général, de tous les facteurs de production. Donc, tous les coûts sont augmentés si l'on ne tient pas compte de l'amélioration de la productivité et de l'accroissement du volume de vente. Il y a donc, en effet, eu une légère augmentation unitaire des marges bénéficiaires. Cependant, si on compare ces chiffres au prix d'achat du bétail et à leur prix de vente, cette marge n'a pas augmenté au même rythme que celle obtenue sur la vente du bétail.



## [Texte]

**Mr. Grier:** I notice in your brief you suggested that labour costs were not a significant factor in terms of volume to the packers.

**Mr. Leckie:** Labour costs make up ten to twelve per cent of a packers' sales dollar, so any increase in labour costs reflected in a pound of meat is a pretty small appreciation.

**Mr. Grier:** What would you say was the average percentage price increase in beef and pork in the year 1971? A ball park figure will do.

**Mr. Leckie:** Pork decreased in 1971 and beef prices were remarkably stable during most of that same year. We show the weekly prices there but I did not calculate a price change in 1971.

**Mr. Grier:** But there would not have been significant percentage increases?

**Mr. Leckie:** No, not in 1971.

• 1210

**Mr. Grier:** Being a suspicious type, I was looking at some figures from the annual report to shareholders of some of the big five. The calculations I made indicated, for example, that the profits earned by Burns in 1971 increased a little more than 20 per cent over the profit level in 1970. In Swift's the figure was slightly in excess of 30 per cent. I am just trying to establish, to my satisfaction and that of the committee, that the increased percentage of profit enjoyed by those two companies, at least in the year 1971, was not attributable to a higher than reasonable mark-up enjoyed by the processor.

**Mr. Leckie:** Burns has been coming up from a rather disastrous position they were in four or five years ago. You say their profits have increased but their actual net profit in relation to sales or in relation to their net worth, I would suggest probably was rather moderate even in that year.

**Mr. Grier:** So you do not feel there has been, in any sense, an unreasonable increase in the profit margins of these companies?

**Mr. Leckie:** A packer does not mark up products. He buys livestock competitively, sells meat competitively and tries to recover his costs making a fair margin of profit in the process.

**Mr. Grier:** Right. Well, that is the difference.

**Mr. Leckie:** Any evidence I have do not indicate that meat packers are making unreasonable profits. I do not have any recent figures because we do not get statements from our members. Only some of them are public companies. I see some figures that are sent to me once in a while.

**Mr. Grier:** Another line of questioning in the time that remains to me. As I read through your brief I have been trying to figure out the relationship between the supply and demand of beef, and the price. You referred to this relationship on several occasions. In your Appendix A you outline factors affecting the short and long run demand for meat. It would seem to me, without going into it them in detail because I do not have much time left, that they fairly obviously add up to a continually increasing demand for red meat. We are talking here essentially of pork and beef I guess. In a situation of short supply, would

## [Interprétation]

**M. Grier:** Vous dites dans votre mémoire que la main-d'œuvre n'est pas un élément important.

**M. Leckie:** La main-d'œuvre représente de 10 à 12 p. 100 du coût de revient, donc cette augmentation du coût de la main-d'œuvre ne se répercute que légèrement sur le prix de détail de la viande.

**M. Grier:** Quelle a été, d'après-vous, l'augmentation moyenne des prix de la viande de bœuf et de porc en 1971?

**M. Leckie:** La viande de porc a diminué en 1971 tandis que la viande de bœuf a connu une stabilité remarquable. Nous avons montré les prix hebdomadaires mais je n'ai pas calculé l'évolution des prix en 1971.

**M. Grier:** Le pourcentage d'augmentation n'a donc pas été très sensible?

**M. Leckie:** Pas en 1971.

**M. Grier:** Étant du genre soupçonneux, j'ai étudié certains des chiffres du rapport annuel adressé aux actionnaires de certaines de cinq grosses compagnies. Mes calculs m'ont montré, par exemple, que les bénéfices de la Burns en 1971 ont augmenté d'un peu plus de 20 p. 100 par rapport à ceux de 1970. Pour la Swift cela représentait un peu plus de 30 p. 100. J'essaie simplement de prouver, pour ma satisfaction personnelle et celle du comité, que l'augmentation du pourcentage des bénéfices de ces deux compagnies, au moins pour l'année 1971, n'a pas été attribuable à une marge plus grande que de raison du conditionneur.

**M. Leckie:** La situation de la Burns était plutôt désastreuse il y a quatre ou cinq ans et elle a effectué un redressement. Vous dites que ses bénéfices ont augmenté mais je dirais que son bénéfice réel net proportionnellement aux ventes ou proportionnellement à sa valeur a été plutôt modéré même cette année-là.

**M. Grier:** Vous ne pensez donc pas qu'il y a eu accroissement déraisonnable des marges des bénéfices de ces compagnies?

**M. Leckie:** Un conditionneur ne fait pas monter le prix de ces produits. Lorsqu'il achète du bétail sur pieds, lorsqu'il vend de la viande, les concurrents sont là et il essaie de couvrir ses frais en réalisant une juste marge de bénéfices au cours du processus.

**M. Grier:** Bien. C'est la différence.

**M. Leckie:** Rien dans mes documents m'indique que les conditionneurs fassent des bénéfices déraisonnables. Je n'ai pas de chiffres récents car nos membres ne nous les communiquent pas. Seuls quelques-uns d'entre eux sont des compagnies publiques. Une fois de temps en temps, je peux voir certains chiffres qui me sont envoyés.

**M. Grier:** J'aimerais passer à un autre domaine pendant qu'il me reste encore du temps. En lisant votre mémoire, j'ai essayé de déterminer le rapport qu'il y avait entre l'offre et la demande dans la viande de bœuf et le prix. Vous avez à plusieurs reprises fait allusion à ce rapport. Dans votre appendice A, vous mettez en avant les facteurs affectant la demande en viande à long et à court terme. Il me semble, sans entrer dans les détails car il ne me reste pas beaucoup de temps, que de toute évidence il démontre qu'il y a en permanence une demande croissante pour la viande rouge. Je pense qu'il s'agit essentiellement ici de

[Text]

these long run demand factors not tend to drive the price up?

**Mr. Leckie:** Absolutely. The keener the demand is in relation to supply the more buoyant effect there is on price.

**Mr. Grier:** If the price goes up will this result in increased production over the long haul?

**Mr. Leckie:** It always has until now. It certainly has in pork. We have a very high price right now for hogs that in a normal period would have resulted in a big increase in hogs in a few months. However, with the price of feed, grain and other current pork production costs, I am inclined to believe there will be a constraint in this increase: I am hoping there will be an increase. The cattlemen say they have an increase around the corner which could happen; all signs support it. Our best hope for the future is this production increase.

**Mr. Grier:** Certainly the logic of the situation would seem to imply that but there are a number of references in your brief which seem to indicate perhaps that we cannot be as entirely optimistic about the increase in supply. For example, you mention on page 7 that notwithstanding the increasing demand for beef the "output has levelled off and remained relatively stable". You go on to explain some of the reasons for that including the time period required in which to increase production.

On page 10 you point out that pork production was cut back notwithstanding a fairly steady if not rising demand for the product. That is mentioned again on page 12 in your summary at the bottom.

At the end of your brief you talk about the probability that meat will continue to be a more expensive food than it is now.

Taking into consideration the long lead time required to increase the production of beef, taking into account the reliance hitherto on what I would call a fairly simplistic demand-supply relationship and the cyclical effect even within the short run of the leads and lags for the supply of beef, I am going to ask you whether, taking into consideration the fact that we can assume a steady rising demand for beef in Canada, in the Continent and, indeed, the world, you see any merit in eliminating to some extent the present almost total reliance on demand-supply relationships. Instead, moving toward the development of a broad national mechanism to try to even out the cycle, to try to assure, if necessary by some support pricing mechanism, a steady long-run supply of beef and pork and other meat products to Canadians over the long haul?

• 1215

Aside from anything else, it would tend to take the pressure off the primary producers and the processors who tend to be the targets in periods of short-run lack of supply. Secondly, over the long haul it might rationalize the production and sale of this particular commodity. I am interested in your reactions to that suggestion.

**Mr. Leckie:** I do not think meat packers particularly like highly volatile and uncertain prices. I think our Council would be quite prepared at any time to sit down with the producers of the commodity, government agencies, con-

[Interpretation]

viande de porc et de bœuf. En cas de pénurie d'approvisionnement, ces facteurs de demande à long terme n'auraient-ils pas tendance à faire monter le prix?

**M. Leckie:** Sans aucun doute. Plus le rapport entre l'offre et la demande est étroit, plus il a d'effet sur le prix.

**M. Grier:** Si le prix monte, cela a-t-il pour résultat à long terme l'augmentation de la production?

**M. Leckie:** C'est toujours ce qui s'est passé jusqu'à maintenant. Certainement pour le porc en tout cas. Nous avons à l'heure actuelle un prix très élevé pour les cochons ce qui en période normale aurait entraîné en quelques mois un fort accroissement de la production. Cependant, si on tient compte du prix des moulées, du grain ainsi que des autres frais courants de la production porcine, j'ai bien peur que cet accroissement ne se fera pas sans peine: j'espère néanmoins qu'il aura lieu. C'est ce qu'affirment les éleveurs, et tout semble l'indiquer. Cette augmentation de la production est notre meilleur espoir pour l'avenir.

**M. Grier:** Assurément, la logique de la situation semble le rendre inéluctable, cependant, un certain nombre de références dans votre mémoire semblent indiquer que nous ne devons peut-être pas être aussi optimistes au sujet de cet accroissement de l'approvisionnement. Par exemple, vous indiquez à la page 7 que malgré la demande croissante pour la viande de bœuf: «la production s'est nivelée et est restée relativement stable». Vous en donnez alors les raisons, y compris la période de temps nécessaire pendant laquelle il faut accroître la production.

À la page 10, vous indiquez que la production de la viande de porc a été réduite malgré que la demande pour ce produit soit relativement stable sinon accrue. Vous le répétez de nouveau au bas de la page 12 dans votre résumé.

À la fin de votre mémoire, vous dites que vraisemblablement la viande continuera à être un aliment plus onéreux que maintenant.

Tenant compte de la longue anticipation nécessaire pour augmenter la production de la viande de bœuf, tenant compte de la répercussion de ceci sur ce que j'appellerais un rapport simpliste d'offre et de demande, ainsi que de l'effet cyclique, même à court terme, de l'abondance et de la pénurie dans l'élevage du bœuf, je vous demanderais, considérant que nous pouvons supposer une demande accrue et stable pour le bœuf au Canada, sur le continent et, en fait, dans le monde, si vous pensez qu'il ne faut plus s'en remettre entièrement à la loi de l'offre et de la demande. Il faudrait plutôt s'acheminer vers la mise au point d'un vaste mécanisme national pour essayer de mieux équilibrer ce cycle, pour tenter de garantir aux Canadiens dans l'avenir un approvisionnement stable à long terme de bœuf et de porc et d'autres produits de la viande, en soutenant les prix si nécessaire.

Entre autres choses, on pourrait ainsi diminuer la pression qui se fait sentir au niveau des producteurs d'origine et des fabricants qui sont souvent touchés lorsqu'on manque temporairement d'approvisionnement. De plus, on pourrait ainsi organiser à long terme la production et la vente d'une denrée particulière. J'aimerais connaître vos réactions à cette proposition.

**M. Leckie:** Je ne crois pas que dans les salaisons on aime particulièrement l'instabilité des prix. Notre conseil est tout à fait disposé à rencontrer à n'importe quel moment les producteurs d'une denrée, les organismes gouverne-



**[Texte]**

sumers, or anybody else that wants to discuss ways and means of achieving more stability.

Of course with beef, you cannot just put it into the freezer, because we sell beef fresh. People do not like long-term stored beef. It is not as salable a product. So it is not like butter where you can bring in some and equalize the thing that way.

Our industry certainly would be prepared to discuss ways and means of securing stability. It is harder to do, though, in the beef industry, with this biological lag in production. The Argentine tried some of these policies and look what happened to them. We could not do it in Canada unless it included a broader area. We are part of the North American economy. If we cut back our supply of beef to stabilize the price and the Americans increased theirs we would have produced less beef and the price would be lower.

Personally, I think we should be concentrating on trying to stabilize the hog industry even more than the beef industry. But I think the cattlemen would have a lot to say about what they want to do in the cattle industry and with production controls.

**Mr. Grier:** But, speaking for the packers, you would not be adverse to sitting down and looking at the concept of some kind of broad national marketing and pricing mechanism?

**Mr. Leckie:** No. With these swings in price that we are going through right now, the packers are not able to keep up with the price of cattle on the market. The beef price right now is lagging at wholesale between the paying prices for cattle and it takes a while to catch up to this. Then it may over-correct at the consumer level because of these high prices; it backs off and then prices have to back off and you get into a complicated adjustment process all the way through.

**Mrs. Morin:** May I ask a supplementary to Mr. Grier's first question?

I want to refer to Table 7(b), Mr. Chairman. The wholesale price of beef in 1961 was \$43.2 and at the beginning of 1973 it was \$72.5. That is an increase of \$29.3 at the wholesale level.

You mentioned to Mr. Grier that the cost of labour was only 10 to 12 per cent of that; so the rest of the increase would be attributed to what?

**Mr. Leckie:** In the wholesale price of beef?

**Mrs. Morin:** Yes. If cost of labour is only 10 per cent . . .

**Mr. Leckie:** The big factor, Madam Morin, is that the cost of cattle went up in 1961, when they sold for an average of \$24.20 for the year. By 1971 it was \$34.30. So it was the cost of the cattle from which the beef was made that caused . . .

**Mrs. Morin:** But the cattlemen were here this week . . .

**The Chairman:** I am sorry, I am afraid I must recognize Mr. Roy.

**[Interprétation]**

mentaux, les consommateurs ou toute personne qui désire discuter des moyens de réaliser une plus grande stabilité.

Avec le bœuf évidemment vous ne pouvez pas tout simplement le placer dans le congélateur, car nous vendons le bœuf frais. Le consommateur n'aime pas le bœuf qui a été entreposé pendant longtemps. Ce n'est pas comme le beurre, dont vous pouvez sortir une quantité pour essayer d'équilibrer le tout.

Je répète, notre industrie serait disposée à parler des méthodes et des moyens d'assurer la stabilité. C'est plus difficile dans l'industrie du bœuf à cause du retard biologique dans la production. Les Argentins ont tenté d'appliquer certaines de ces politiques mais vous savez ce qui leur est arrivé. Nous ne pouvons le faire au Canada, à moins que ces politiques englobent un plus grand secteur. Nous faisons partie de l'économie nord-américaine. Si nous coupons nos approvisionnements de bœuf pour stabiliser le prix et que les Américains augmentent les leurs, nous aurons produit moins de bœuf et le prix en sera moins cher.

A mon avis, il faudrait surtout se concentrer sur les moyens de stabiliser l'industrie du porc encore plus que l'industrie du bœuf. Mais je crois que les éleveurs de bétail auraient beaucoup à dire sur l'industrie et le contrôle de la production.

**M. Grier:** Mais, je parle au nom des salaisons. Vous ne seriez pas opposés à discuter avec les responsables, et à étudier l'idée d'une commercialisation à l'échelle nationale et du contrôle des prix?

**M. Leckie:** Non. A cause de ces changements de prix que nous connaissons actuellement, les emballeurs ne peuvent concurrencer le prix du bétail sur le marché. Au niveau du gros, dans les prix payés pour le bétail, le prix du bœuf tire de l'arrière actuellement et cela prendra un peu de temps pour attraper ce retard. Il faudrait peut-être corriger au niveau du consommateur et si on le fait on s'engage dans un processus d'ajustement complexe sur toute la ligne.

**Mme Morin:** J'aimerais compléter la première question de M. Grier.

Je me rapporte au tableau 7(b), monsieur le président. Le prix de gros du bœuf en 1961 était de \$43.2 et au début de l'année 1973 de \$72.5. Il y a donc eu une augmentation de \$29.3 au niveau du gros.

Vous avez dit à M. Grier que le coût de la main-d'œuvre ne constituait qu'environ 10 à 12 p. 100 de ce prix. A quoi s'applique le reste de l'augmentation?

**M. Leckie:** Vous parlez du prix de gros du bœuf?

**Mme Morin:** Oui. Si le coût de la main-d'œuvre n'est que de 10 p. 100.

**M. Leckie:** L'élément important, madame Morin, c'est que le coût du bétail a augmenté en 1961, alors qu'il se vendait en moyenne \$24.20 cette année-là. En 1971, il se vendait à \$34.30. Par conséquent, le coût du bétail dont provient le bœuf a causé . . .

**Mme Morin:** Mais les éleveurs de bétail étaient ici cette semaine . . .

**Le président:** Je regrette, mais je dois donner la parole à M. Roy.

[Text]

**Mrs. Morin:** I am sorry.

**Mr. Roy (Laval):** Thank you, Mr. Chairman. I would like to congratulate, the Chairman of the Meat Packers Council for the well prepared brief. My first question is: on page four you mention that the Toronto hog prices rose from about \$30 per hundredweight to \$44; I think that in 1971 the price was lower than 22c... per pound. Do you not think that the national marketing board—

• 1220

**The Chairman:** Excuse me, Mr. Roy.

**Mr. Roy (Laval):** Do you not think that the national marketing board, on which the producers and the processors are well represented at the council and at the agency level, buy regulating production in regard to supply and demand will contribute to the processors and the producers will give them a better return from their investment and will stabilize the price at the consumer level?

**Mr. Leckie:** Would this be a national board, Mr. Roy, that would do the marketing of the hogs? Or would it just look after exports? I need to know more of the functions of the board. You see we have provincial boards that have exclusive selling powers for producers selling hogs to the packers. It is a one desk type of selling system—Quebec is going to vote on that later this year I believe. But what is this national board going to do? Is it going to exercise control over supply and management, for example, and assign quotas as the poultry industry is starting to do now?

**Mr. Roy (Laval):** Yes.

**Mr. Leckie:** The instability in the hog industry, we must not forget, has been due mainly to external factors. That is, what has happened in the grain situation. We had surplus stocks of grain at low prices. This caused people to feed it to hogs and increased our hog production in 1971 to a record high. So the cause of the instability in pork and hog situations is largely tied up with this feed grain economy. We will have to work out a better reconciliation between feed grain and hogs to achieve this. If the national board could help to achieve this, then let us discuss it.

**Mr. Roy (Laval):** You skated around the question.

**Mr. Leckie:** I did very well.

**Mr. Roy (Laval):** My second question concerns the three largest members of your Meat Packers Council—I think you mentioned Canada Packers, Burns Foods and Swifts. Do you have any idea of the volume that those three big outfits handle? And do you not think that these three outfits could exert some pressure at the producer level?

**Mr. Leckie:** I have no personal knowledge of their volume other than what has been published in some of these studies. We do not collect figures from our members about what they sell or what livestock they buy. It must be fairly substantial. I do not think it adversely affects producers, because these people have plants all over the country and they operate in provincial marketing plans. So it is not a national competition. Hogs and cattle are bought at a local level, and it is the competition at that local market level that largely determines what the packer pays for livestock,

[Interpretation]

**Mme Morin:** Je m'excuse.

**M. Roy (Laval):** Je vous remercie monsieur le président. J'aimerais féliciter le président du Conseil des salaisons du Canada qui nous a présenté un très bon exposé. Ma première question est la suivante: vous mentionnez à la page 4 que le prix du porc à Toronto a augmenté d'environ \$30 à \$44 par 100 livres. Je crois qu'en 1971 on payait 22c. de moins par livre. Ne croyez-vous pas que l'Office national de commercialisation...

**Le président:** Monsieur Roy.

**M. Roy (Laval):** Ne croyez-vous pas que l'Office national de commercialisation ou les producteurs et les fabricants sont représentés au niveau du conseil et au niveau de l'organisme peut en réglementant la production du point de vue offre et demande, aider les fabricants et les producteurs, leur donner un meilleur profit sur leurs investissements et de cette façon stabiliser le prix au niveau du consommateur?

**M. Leckie:** Voulez-vous dire qu'un conseil national, monsieur Roy, s'occupera de la commercialisation des porcs? ou s'occuperait tout simplement de l'augmentation? J'aimerais mieux connaître le rôle de l'Office. Vous voyez, nous avons des offices provinciaux qui donnent aux producteurs qui vendent des porcs aux emballeurs des pouvoirs de vente exclusifs. Il s'agit d'un système de vente contrôlé par un seul bureau. Je crois que Québec doit se prononcer sur ce genre de système plus tard dans l'année. Mais que doit faire cet Office national? Leur faut-il un contrôle sur l'offre et la gestion par exemple en allouant des contingentements comme commençait de le faire l'industrie de la volaille?

**M. Roy (Laval):** Oui.

**M. Leckie:** L'instabilité dans l'industrie du porc, il ne faut pas l'oublier, est due principalement à des facteurs extérieurs à l'industrie. C'est également ce qui est arrivé pour les céréales. Nous avons des excédents de céréales à bas prix. Et par conséquent on s'est mis à nourrir les porcs de céréales et à augmenter la production des porcs en 1971 à un niveau très élevé. Par conséquent, la cause d'instabilité de l'industrie du porc se rattache en grande partie à l'économie des céréales de provende. Il nous faudra un meilleur équilibre entre les provendes et les porcs pour obtenir des résultats. Si l'Office national peut nous aider, il faudrait en discuter.

**M. Roy (Laval):** Vous avez tourné autour de la question.

**M. Leckie:** Je m'en suis bien tiré.

**M. Roy (Laval):** Ma seconde question a trait aux trois membres les plus importants du Conseil des salaisons du Canada. Vous les avez mentionnées, la *Canada Packers*, *Burns Foods* et *Swifts*. Avez-vous une idée du volume de production de ces trois grandes sociétés? Ne croyez-vous pas qu'elles pourraient exercer une certaine pression au niveau des producteurs?

**M. Leckie:** Je ne sais rien d'autre que ce qu'elles ont publié dans certaines de leurs études. Nous ne compilons pas les chiffres de nos membres seulement leurs ventes ou le bétail qu'elles achètent. Ce doit être assez important. Je ne crois pas que cela soit un désavantage des producteurs, car ces sociétés ont des usines partout au pays et elles fonctionnent dans le cadre des programmes provinciaux de commercialisation. Il ne s'agit donc pas d'une concurrence nationale. Le porc et le bétail sont achetés au niveau local et la concurrence à ce niveau détermine en grande



[Texte]

and what he sells the meat for to the local retail trade. I do not believe they centralize their marketing operations.

**Mr. Roy (Laval):** My last question is this: in the Province of Quebec we do not have any slaughter plants for beef and we have to buy from other plants; can this influence the selling price to the consumer in the Province of Quebec? I just want your idea about this factor.

**Mr. Leckie:** One of the biggest factors in the Canadian beef trade is the weekly movement of over 200 carloads of beef from western Canada to Montreal. The price that is set by the negotiation between the packers that kill the beef in the West and the wholesale trade in Montreal and also the retailers is a major factor in the price of beef. Certainly whatever is established for that also influences the price in Ontario and other centres.

• 1225

Now has Quebec no beef slaughtering plants left? I know they have got down to smaller numbers, but . . .

**Mr. Roy (Laval):** I do not think so. I think that the co-operative fédérée sold their plant and all the beef for slaughter.

**Mr. Leckie:** I know they sold theirs, but they sold out to a firm from Burlington which I believe still slaughters.

**Mr. Roy (Laval):** I think all the beef coming from Alberta is slaughtered there in the western plants but I do not know if my information is right or not. Would you make a comment on it?

**Mr. Adams:** The movement of beef into Montreal is carcass beef slaughtered in the west rather than moving the cattle down live and slaughtering them in Montreal or elsewhere in the Province of Quebec. There is some cattle slaughtering going on in the Province of Quebec, but the quality of the Quebec cattle that are slaughtered is not the same as of the western beef. It is a different kind of production operation in the Province of Quebec.

**The Chairman:** Mr. Scott.

**Mr. Scott:** Thank you very much, Mr. Chairman. I want to congratulate Mr. Leckie on his excellent coverage of the questions that have been fired at him, not just in his line but relative to other lines.

I guess we have arrived at the conclusion that there is going to be much more consumption of beef and all red meats throughout the world. Now going back to the fabricated cuts and the export to foreign countries, I understand your fabricated cuts will be like loins vacuum packed. Is that what you refer to as fabricated cuts?

**Mr. Leckie:** Yes, that is the first stage of fabrication, but the further stage is to make uniform specification steaks that you could cook in a restaurant and have all trimmed and all just like peas in a pod.

**Mr. Scott:** Going back to the cuts of beef that you spoke of that would be vacuum packed, I understand that this has been going on in Canada for three or four years now by some packers. We have a shortage of meat cutters today. I do not say in the larger plants, but in the trade, the service counters and the larger stores. Do you think that having pre-cut loins and roasts to some extent will add to the cost to the consumer, or will it reduce the cost to the consumer by virtue of the fact that the retailer does not

[Interprétation]

partie ce que doit payer l'emballeur pour le bétail et ce qu'il vend au détail sur le marché local. Je ne crois pas qu'elles centralisent leur commercialisation.

**Mr. Roy (Laval):** Ma dernière question est la suivante: nous n'avons pas dans la province de Québec d'abattoir pour le boeuf et il nous faut acheter d'autres installations. Croyez-vous que cette situation influence le prix de vente aux consommateurs de la province de Québec? J'aimerais connaître votre opinion sur ce sujet.

**M. Leckie:** Un des facteurs les plus importants dans le commerce du bœuf canadien c'est le mouvement hebdomadaire de plus de 200 wagons de bœuf de l'Ouest du Canada à Montréal. Le prix défini, après négociation, entre le conditionneur de l'Ouest et le grossiste de Montréal, ainsi que le détaillant, constitue un facteur important dans le prix final du bœuf. Il est évident que ce qui est défini à cet égard influence également le prix en Ontario et dans les autres grandes villes.

Ne reste-t-il donc aucun abattoir de bœuf au Québec? Je sais que l'on a réduit les capacités mais . . .

**M. Roy (Laval):** Je ne crois pas. Je pense que la Coopérative fédérée a vendu son abattoir ainsi que tous ses bœufs.

**M. Leckie:** Je sais qu'ils ont vendu les leurs mais ils les ont vendus à une société de Burlington qui continue l'abattage, je crois.

**M. Roy (Laval):** Je pense que tout le bœuf provenant de l'Alberta est abattu dans l'Ouest mais je ne sais pas si mes informations sont justes. Avez-vous des remarques à faire à ce sujet?

**M. Adams:** Le bœuf qui vient à Montréal est essentiellement composé de carcasses d'animaux abattus dans l'Ouest, plutôt que d'animaux vivants abattus à Montréal ou ailleurs au Québec. Certains animaux sont abattus au Québec mais leur qualité n'est pas la même que celle du bœuf de l'Ouest. La province de Québec effectue une production d'un type différent.

**Le président:** Monsieur Scott.

**M. Scott:** Merci beaucoup, monsieur le président. Je veux féliciter M. Leckie pour avoir très bien répondu aux questions qui lui ont été posées, non seulement dans son domaine mais au sujet d'autres secteurs.

Je pense que l'on en est arrivé à la conclusion que la consommation de bœuf et de viande rouge augmentera énormément dans le monde. Pour en revenir aux morceaux préparés et aux exportations vers l'étranger, j'avais compris que vos morceaux préparés seraient semblables aux filets emballés sous vide. Est-ce bien ce que vous vouliez dire?

**M. Leckie:** Oui, c'est la première étape de la préparation mais l'étape suivante est de produire des steaks aux spécifications uniformes, afin qu'ils soient exactement comme des pois dans leur cosse et puissent être vendus dans des restaurants.

**M. Scott:** Pour en revenir à ce que vous disiez au sujet de l'emballage sous vide des morceaux de bœuf, j'avais compris que ceci se fait maintenant au Canada, depuis trois ou quatre ans. Nous manquons aujourd'hui de gens capables de couper la viande. Je ne dis pas cela pour les grands abattoirs mais pour les commerces, les grands magasins. Pensez-vous que le fait de vendre des filets ou rôtis pré-coupés, entraînera une augmentation des prix à la consommation ou les réduira pour la simple raison que le

[Text]

have to hire a cutting staff and he can get along with a lot cheaper labour than he would if he had to employ a number of butchers that would break it out of the carcass?

**Mr. Leckie:** It should reduce the cost, with all practical knowledge of anything that I could see, because you could have a more efficient central operation. I believe the average hourly wage of meat packinghouse employees, while it is pretty good in relation to manufacturing, is probably lower than for most skilled people that the retailers have, from the figures I have seen.

**Mr. Scott:** One complaint that I have received from numerous quarters concerns butchers for the retail trade. They have approached me and asked, "Why does not Manpower give more classes or instructions in some of our retraining programs?" They are willing to pay good money. And I know that probably your cutting would be much more efficient too in the larger plants. Now is the life, the saleability of the beef that comes precut and in your vacuum package, as long? Will it be as attractive to the customer in, say, four or five days as if it had been cut right out of the carcass in the butcher shop?

**Mr. Leckie:** The people who control this process, or at least who sell this type of process and the film and so on, claim that if you cut a trimmed rib or a loin and do it at the packing plant and then ship it to the retailer for knife cutting only in the stores, the colour and appearance and everything is fine, that it will age in that film, that you can ship it from the west and it will age on the way down and everything is fine—they say. I believe they are technically correct in this. Now if you were to cut it into individual steaks, I think you would have to have a more elaborate packaging routine and I am not sure if you can do that yet, unless you freeze them.

• 1230

**Mr. Scott:** I realize that; it will darken. But I think it probably is a matter of educating our housewives. Dark beef is not bad beef; dark beef in a roast is good beef.

**Mr. Leckie:** Yes.

**Mr. Scott:** What is the time lapse in respect of beef from slaughter to the consumer? What is allowed for aging, and will this govern the price? I note there is one price in the marketplace this week and another next week.

**Mr. Leckie:** Some retailers like it 10 days or even up to 14 days at the maximum, but about 7 or 8 days, a week.

**Mr. Scott:** And you do not go along with the fact that it should be two weeks for the more sophisticated trade that you spoke of a while ago that the Americans are stealing from the Canadian packer.

**Mr. Leckie:** This is a big cost factor in the industry. It costs the whole industry a lot of money to have holding rooms to hold beef for a week or more in this marketing process and I would be all for reducing that as much as we could.

**Mr. Scott:** But you probably are interfering with the quality of the product.

**Mr. Leckie:** It becomes tender up to a certain point and then you reach a point where the rate of tenderness appreciation tapers off, and we should be going to the most optimum point possible.

[Interpretation]

détaillant n'aura pas à embaucher de personnel pour couper la viande et pourra donc réduire ses frais de main-d'œuvre?

**M. Leckie:** A partir de ma connaissance pratique de la situation, je dirais que ceci devrait réduire les coûts car les opérations seraient plus efficaces. Je pense que le salaire horaire moyen des employés des abattoirs, tout en étant relativement élevé par rapport aux ouvriers, et probablement plus faible que celui des autres employés spécialisés travaillant dans des magasins; c'est ce qui émanerait des chiffres que j'ai vus.

**M. Scott:** J'ai souvent reçu des réclamations au sujet des bouchers chez les détaillants. On m'a dit: «Pourquoi le ministère de la Main-d'œuvre n'assure-t-il pas plus de cours ou de programmes de formation et de recyclage?» On est prêt à payer pour cela. Je sais également que le découpage de la viande serait alors bien mieux fait dans les abattoirs aussi. J'aimerais savoir alors, si le bœuf pré-cuit vendu sous vide se conserve aussi longtemps qu'avant? Ces morceaux seront-ils aussi attirants, pour le consommateur, après quatre ou cinq jours, que s'ils avaient été coupés immédiatement chez le boucher?

**M. Leckie:** Les responsables de ce processus, ou du moins ceux qui vendent ce genre d'emballage affirment que si l'on coupe un filet dans un abattoir pour l'envoyer à un détaillant, afin qu'il soit coupé au couteau dans le magasin, la couleur et l'apparence en seront parfaites et que le morceau protégé par ce film acquerra sa qualité pendant le voyage. Je pense que ceci est techniquement exact. S'il s'agissait maintenant d'emballer des steaks sous cette forme, je pense que la procédure d'emballage devrait être un peu plus élaborée et je ne suis pas sûr que cela soit possible sans congélation.

**M. Scott:** Je sais que la viande va devenir plus foncée. Mais il faut éduquer les ménagères, car le fait d'être foncée ne signifie pas que la viande soit mauvaise.

**M. Leckie:** En effet.

**M. Scott:** Combien de temps se passe-t-il entre le moment où la bête est abattue et le moment où la viande est vendue au consommateur? Le prix dépendra entre autres du temps prévu pour le vieillissement de la viande. Les prix varient d'ailleurs d'une semaine à l'autre.

**M. Leckie:** Certains détaillants prévoient de dix à quatorze jours pour le vieillissement mais je dirais qu'en moyenne on prévoit de sept à huit jours.

**M. Scott:** Vous ne pensez pas qu'il faudrait deux semaines pour le secteur qui est en train de passer aux mains des Américains.

**M. Leckie:** Ce procédé coûte cher à l'industrie. Il faut des chambres spéciales pour le vieillissement de la viande de bœuf et je serais personnellement en faveur de la réduction du temps de vieillissement.

**M. Scott:** Mais cela se ferait au détriment de la qualité.

**M. Leckie:** La viande devient plus tendre jusqu'à un certain point, mais au-delà de ce point, l'avantage est peu sensible.



[Texte]

**Mr. Scott:** And under proper refrigeration conditions.

**Mr. Leckie:** Oh, yes.

**Mr. Scott:** Where is that point you speak of in respect of quality.

**Mr. Leckie:** Some meat scientists say in three or four days you have attained a lot of the quality advantage, but some retailers do not agree with this and want ten days at least.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** I am a city slicker and, in reading your brief, I had difficulty with two terms that were used, one being the hog-barley ratio and, the other, the 'Dutch' auction system. Would you please explain those two terms to me, please.

**Mr. Leckie:** The hog-barley ratio as shown on Table 13 has been used for a number of years. It is the number of bushels of barley equal in value to 100 pounds of grade B live hogs in Winnipeg. So if it gets over 20 it is a more favourable position, or thought to be.

The 'Dutch' auction system is to start high and go down low. If you want to sell hogs now you would start the clock at 56 cents and it would start going down and they would press the button when they were ready to pay that. It makes you as the buyer anticipate what your competitor will bid, so you have to step in when you think the time is right.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** This is on the teletype.

**Mr. Leckie:** It is on a teletype, which keeps sending quotations, and it goes from high quotations down to low.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** You seem to be reticent in giving us the volume handled by the five major companies. How much of the present meat handling is done by the five major companies?

**Mr. Leckie:** I think if the government wants to know this it had better take steps to find out. There have been reports made, and there is one quoted here which I did not have available. We do not have the information in my office. It would be different depending whether it was meat or livestock slaughter.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** By volume, you would not know?

**Mr. Leckie:** In meat, no, I do not know.

**Mr. Fleming:** On a point of order, Mr. Chairman, these gentlemen have been most co-operative. Perhaps the information is not readily available. But who would know more about this than your group? It may be a very important factor. It may be that if the five control 85 per cent in fact that would help to keep prices down, but I still think it is very pertinent. From whom can we find out, if not from your group?

**Mr. Leckie:** The Department of Agriculture grades all the hogs and beef, and they inspect all the carcasses. So that department has the figures on the slaughtering. It is considered confidential information. Statistics Canada collects reports from packers on their sales and shipments but this, again is privileged information to the general public. But I suppose the Department of Consumer and Corporate Affairs has an agency that could make it their business to collect such information.

[Interprétation]

**M. Scott:** Il faut assurer des conditions de réfrigération convenables.

**M. Leckie:** Évidemment.

**M. Scott:** Quel est ce point optimum du point de vue de la qualité.

**M. Leckie:** Les spécialistes disent que trois ou quatre jours suffisent pour améliorer la qualité de la viande, mais les détaillants ne sont pas d'accord et voudraient dix jours au moins.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** En tant que citoyen j'ai eu quelques difficultés à comprendre votre mémoire et notamment deux expressions qui y figurent, le rapport porc-orge et le système de vente aux enchères «hollandais». Pourriez-vous nous expliquer ces expressions?

**M. Leckie:** Le rapport porc-orge figurant au tableau 13 est utilisé depuis quelques années déjà. Il s'agit du nombre de boisseaux d'orge dont la valeur égale à celle de 100 livres poids vif de viande de porc de qualité B vendu à Winnipeg. Si ce rapport dépasse 20 la position devient plus favorable.

Les ventes aux enchères hollandaises consistent à commencer par un prix élevé pour redescendre ensuite. Aussi pour vendre du porc on commence par 56c et on descend jusqu'à ce que les acheteurs soient prêts à payer. Cela permet à l'acheteur de voir ce que le concurrent offre et de faire une offre au moment voulu.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Il s'agit ici du télétype.

**M. Leckie:** Le télétype enregistre des offres en partant des offres les plus élevées.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Pourriez-vous nous dire quelle est la part du marché détenue par les cinq principaux abattoirs du pays?

**M. Leckie:** Si le gouvernement désire connaître ce chiffre c'est à lui de le trouver. Certains rapports ont été publiés à ce sujet. Mais je n'ai pas ce renseignement. En tout état de cause, ce chiffre varie selon qu'il est question de viande et d'abattage.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Vous ne connaîtriez pas la proportion par volume?

**M. Leckie:** Non, je ne la connais pas.

**M. Fleming:** Un rappel au Règlement monsieur le président. Ces messieurs ont fait preuve de bonne volonté en coopérant avec nous, mais ces renseignements sont peut-être difficiles à trouver. Qui peut être mieux au courant que votre groupe? C'est sans doute un fait très important. Si ces cinq sociétés détiennent 85 p. 100 du marché, cela fait peut-être pression sur les prix, mais j'estime que c'est néanmoins une question fort importante. A qui devrions-nous nous adresser pour obtenir ce renseignement?

**M. Leckie:** Le ministère de l'Agriculture devrait avoir ce renseignement étant donné que c'est lui qui détermine la qualité de la viande. Il s'agit néanmoins d'un renseignement confidentiel. Par ailleurs, les abattoirs communiquent des chiffres à Statistique Canada concernant leurs ventes et leurs expéditions mais il s'agit encore une fois de chiffres confidentiels. Mais j'imagine que le ministère de la Consommation et des Corporations rassemble également ces données...

[Text]

**Mrs. MacInnis (Vancouver Kingsway):** Mr. Chairman, might I ask whether the witness would undertake to get for this Committee figures on the percentage of the business taken by each of the five leading companies?

**Mr. Gleave:** Well, Mr. Chairman . . .

**Mrs. MacInnis (Vancouver Kingsway):** Just a minute. Just a minute.

**An hon. Member:** Is that information available?

**Mrs. MacInnis (Vancouver Kingsway):** Could we get that?

• 1235

**Mr. Leckie:** It is not available to me. We would have to request our people to supply it.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Well, could you do that? We have asked other witnesses to get us material that was not readily available at the moment and they have furnished it with a little time. Now could you not find out from your companies the different rates and work it out for us?

**Mr. Leckie:** Is this sales of meat products only?

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** That would be a good start.

**Mr. Leckie:** Some of the companies sell feed and vegetables and dairy products . . .

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** The sales of meat will do as a very good beginning.

**Mr. Roy (Laval):** Processed meat or carcass meat?

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** They could segregate it if they wanted to, but let us have the percentage.

**Mr. Roy (Laval):** The number of carcasses killed in the Canada Packers plant is in their annual report.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** I do not want the number of carcasses; I want the percentage of the meat business done by each one of those five leading companies. Could we get that, Mr. Leckie?

**Mr. Leckie:** Well, they publish reports and there is a federal report that gives the total sales in the meat packing industry.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** In other words, you do not want to get it for us, or cannot.

**Mr. Fleming:** With all due respect, if I may, on a point of order, as a Committee of the House of Commons we have the right to demand of the industry that they produce it. If there are arguments that it will embarrass you, then we will listen to the arguments, but we have the right to that information.

[Interpretation]

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Monsieur le président, le témoin pourrait-il faire connaître au comité le pourcentage du marché détenu par chacune des cinq principales sociétés?

**M. Gleave:** Monsieur le président . . .

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Un moment s'il vous plaît.

**Une voix:** Peut-on obtenir ce renseignement?

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Pourrait-on l'obtenir?

**M. Leckie:** Je n'ai pas les données. Il faudra que je demande qu'on me les fournisse.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Voulez-vous le faire, s'il vous plaît? Nous avons demandé à d'autres témoins d'essayer d'obtenir pour nous des renseignements qu'ils n'avaient pas au moment de leur comparution; ils nous les ont fait parvenir quelque temps plus tard. Pouvez-vous demander aux compagnies-membres de votre conseil de vous fournir leurs taux et faire le calcul pour nous?

**M. Leckie:** Vous voulez parler des ventes de viandes seulement?

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Ce serait un début.

**M. Leckie:** Certaines compagnies vendent également des provendes, des légumes et des produits laitiers.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** On pourrait commencer par les ventes de viandes.

**M. Roy (Laval):** De la viande transformée ou de boucherie?

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** On peut faire la différence si l'on veut, l'important c'est qu'on ait le pourcentage.

**M. Roy (Laval):** Vous trouverez le nombre d'animaux tués aux abattoirs de la *Canada Packers* dans le rapport annuel de la compagnie.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Ce n'est pas le nombre d'animaux abattus que je veux; je veux savoir quel est le pourcentage du chiffre d'affaires de ces cinq compagnies les plus importantes et qui est directement attribuable aux ventes de viandes. Est-ce que je peux obtenir les chiffres, monsieur Leckie?

**M. Leckie:** Il y a les rapports annuels des compagnies et les données statistiques du gouvernement fédéral qui indiquent les ventes totales des salaisons.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** En d'autres termes, vous ne pouvez pas nous fournir les chiffres ou vous ne voulez pas.

**M. Fleming:** J'invoque le Règlement, monsieur le président. En tant que Comité de la Chambre des communes nous avons le pouvoir d'exiger que l'industrie nous les fournisse. Si vous avez des objections à formuler, je suis prêt à vous entendre, mais nous avons le droit d'obtenir ces renseignements.



[Texte]

**Mr. Gleave:** On a point of order, Mr. Chairman, there is the 1961 report of the Restrictive Trade Practices Commission. On one page it gives the number of the largest firms required to account for the various percentages of total slaughtering—these are government figures of the five largest firms. I do not see why this kind of information could not be provided by some of these witnesses. I am just a bit baffled.

**Mr. Leckie:** Well, I thought the government were collecting this on their own. There was reference made to a report today of published figures—I thought they were studying the concentration of industries.

**Mr. Gleave:** This is the percentage of the total slaughtering, special Dominion Bureau of Statistics.

**Mr. Leckie:** We will do whatever the Committee directs. I do not like to say whether I will collect the figures or not because I would like to see your direction.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mr. Chairman, may I move that the witness be asked to produce the percentage of the total meat sales done by these five companies. I would like to make a motion to that effect.

**The Chairman:** Seconded by Mr. Gauthier.  
Motion agreed to.

**The Chairman:** Mr. Gauthier.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Sir, on a less contentious issue, on research, what amount is done by your association for example in regard to packaged meats, processed meats, versus the raw meats? I note in your brief, and it is evident, that a whole steer cannot be steaks and sirloins.

Better merchandising—you have mentioned frozen food—you are hesitant to go into frozen food because of possible consumer distaste for dark meat. How much research do you do on sanitary handling? I noticed coming into the building here last week a cart with carcasses of beef on it not protected at all from what I would call possible unsanitary conditions. And what of the additives that you put into your beef and their effect on the population? Are you in this research at all? I have several questions here, sir.

**Mr. Leckie:** The Council is certainly involved in research efforts. We do not have a research facility in our Council; we just have Mr. Adams and me, another man in Toronto, one in the west, one in Montreal, and a secretarial staff. However, we have two representatives on a committee that is meeting in Ottawa this week, the CASCC, the Canadian Agricultural Services Co-ordinating Committee on Meat Research, and these problems are being discussed by them. We are going to become involved—well, you have mentioned frozen cuts. A study has been sponsored at the University of Manitoba on consumer acceptance of frozen cuts at the instigation of the meat industry. On handling of meat, our member firms do considerable research on their own on development of products, packaging and processing of products. Research and development, though, is largely an individual company matter. But we have been discussing the best format. We had our annual meeting in Winnipeg and we had a half day seminar after it was over to discuss the future of meat research in Canada and the

[Interprétation]

**M. Gleave:** J'invoque le Règlement également, monsieur le président. Il y a eu le précédent du rapport de 1961 de la Commission d'enquête sur les pratiques restrictives du commerce. On indique quelque part quelles sont les plus grandes compagnies qui doivent indiquer les différents pourcentages des animaux abattus; ce sont les chiffres du gouvernement pour les cinq plus grandes compagnies. Je ne vois pas pourquoi on ne veut pas nous fournir les renseignements que nous demandons. Je suis très surpris.

**M. Leckie:** Je croyais que le gouvernement avait tous ces chiffres. On a parlé aujourd'hui d'un certain rapport; j'avais cru qu'on y traitait de la concentration des industries.

**M. Gleave:** Vous voulez parler des pourcentages du total des animaux abattus calculé par un bureau spécial de Statistique Canada?

**M. Leckie:** Nous nous plierons au désir du Comité. Je ne sais plus que faire; nous sommes à votre disposition.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Monsieur le président, je propose que le Comité demande au témoin d'obtenir le pourcentage des ventes totales de viandes par ces cinq compagnies. Je présente une motion officielle.

**Le président:** La motion est appuyée par M. Gauthier.  
La motion est adoptée.

**Le président:** Monsieur Gauthier.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Pour passer à un sujet moins brûlant, soit celui de la recherche, pouvez-vous me dire ce que fait votre Conseil en ce sens, par exemple, en ce qui concerne les viandes emballées, les viandes transformées, par opposition aux viandes de boucheries? Votre mémoire attirait l'attention sur le fait bien évident qu'une génisse ne donne pas que du beefsteak et du surlonge.

Je songe à une meilleure mise en marché, par exemple. Parlant des aliments congelés, vous avez dit que vous craigniez de vous engager dans cette voie à cause des hésitations possibles du consommateur face à une viande un peu plus foncée. Quelles recherches également faites-vous en ce qui concerne la manutention? J'ai remarqué, en entrant ici, l'autre jour, un chariot de morceaux de bœuf non enveloppés, ce que je considère comme non sanitaire. Que penser également des produits ajoutés à votre bœuf et de leurs effets sur la population? Est-ce que vous vous penchez sur ces problèmes dans votre programme de recherche? Ma question est multiple, en fait.

**M. Leckie:** Le Conseil a certainement un programme de recherche. Le Conseil lui-même n'a pas les moyens nécessaires; il n'y a que M. Adams et moi-même, un représentant à Toronto, un autre dans l'Ouest, un à Montréal et un personnel de bureau. Nous avons cependant deux représentants au sein d'un comité que se réunit justement à Ottawa cette semaine, le Comité de coordination des services agricoles canadiens; ces problèmes sont à l'ordre du jour. Vous avez parlé des viandes congelées; quelque chose est fait à ce sujet. L'industrie des viandes a justement demandé à l'université du Manitoba une étude sur la réaction du consommateur face aux viandes congelées. En ce qui concerne la manutention, les compagnies-membres du Conseil font elles-mêmes une recherche considérable, se préoccupant surtout du développement de nouveaux produits, de l'emballage et de la transformation. Dans l'ensemble, c'est laissé à l'initiative de chaque compagnie. On essaie de voir quelle pourrait être la meilleure façon de procéder. Après notre réunion annuelle à Winnipeg, nous

[Text]

best procedural way of accomplishing what needs to be done.

• 1240

Now that is not as easy as it might seem.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** You mentioned in your brief somewhere that centralized processing would be an economical factor.

**Mr. Leckie:** Right.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Have you moved in that direction at all?

**Mr. Leckie:** Our members have been moving in this direction by locating plants closer to where it is most economically produced, for example our new plants in Alberta, and building some of these facilities for this purveying type of operation and fabrication. We encourage our members to work on these things.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** How much additive is added to beef before it is slaughtered? I am thinking of hormones, water and so on.

**Mr. Leckie:** By the packer or by the producer?

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Hams, for example.

**Mr. Leckie:** Well, fresh beef has practically nothing added to it. One packer has a tenderizing process that has been used as a tenderizer, which is fully approved as a vegetable additive. I do not think it is widespread at the moment in the beef industry. It is a papain type of product and that has been used, but other than that there is nothing added to fresh beef.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** How about hogs?

**Mr. Leckie:** Well, in cured meats there are the curing compounds that have been used for literally hundreds of years and there is a smoked flavour process. But other than curing and the ingredients that go into that, there is nothing. Then in processed meats there are ingredients permitted by the Food and Drug regulations.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** How much co-operation are you getting in trying to obtain from different departments, for example Trade and Commerce, grants for this kind of research?

**Mr. Leckie:** We had Mr. Cameron from the Science and Technology Directorate speak at our annual meeting and explain all the types of programs so that our members would know what they were. This was just three weeks ago in Winnipeg, and some of our members have been taking advantage of these grants where they apply to them.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** But your industry has not applied for any grants for research?

**Mr. Leckie:** Not as a council itself.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** May I suggest you investigate that, sir.

[Interpretation]

avons tenu une session d'études d'une demi-journée sur l'avenir de la recherche dans ce domaine et sur les moyens à prendre.

Ce n'est pas aussi facile qu'on pourrait le croire.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Vous mentionnez la possibilité dans votre mémoire d'installations centralisées pour la transformation comme moyen de réduire les coûts.

**M. Leckie:** En effet.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Avez-vous fait quelque chose dans ce sens jusqu'à présent?

**M. Leckie:** Les compagnies-membres ont fait un peu en ce sens en situant leurs usines plus près des installations où elles peuvent obtenir le service le plus économique; par exemple, elles ont procédé ainsi en Alberta où elles ont construit des installations pour ce genre de choses. Nous incitons fortement nos compagnies-membres à procéder ainsi.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Quelles sont les produits qu'on ajoute avant la mise à mort? Je songe aux hormones, à l'eau, etc. . . .

**M. Leckie:** Que le fabricant de conserves ou le producteur ajoutent?

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Pour le jambon, par exemple.

**M. Leckie:** On n'ajoute presque rien au bœuf. Il y a un fabricant qui utilise un procédé pour attendrir la viande; il se sert d'un additif à base végétale approuvé. Je ne crois pas que la pratique soit bien répandue dans l'industrie de bœuf. Sauf pour ce produit qui ressemble à la papaïne utilisée dans certains cas, presque rien n'est ajouté au bœuf.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Et pour le porc?

**M. Leckie:** Pour les viandes traitées, on utilise les traitements connus depuis des centaines d'années; il y a également les viandes fumées. Hors les ingrédients qui entrent dans le traitement donc, rien n'est ajouté. En ce qui concerne les viandes transformées, certains ingrédients sont permis par la Direction des aliments et drogues.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Quelles réponses obtenez-vous des divers ministères fédéraux, par exemple, le ministère de l'Industrie et du Commerce, lorsque vous essayez d'obtenir des subventions pour ce genre de recherches.

**M. Leckie:** M. Cameron de la Direction de la Science et de la Technologie était l'un des orateurs invités à notre dernière réunion annuelle; il a expliqué, pour le profit des compagnies-membres, quels étaient les divers programmes mis à leur disposition. Tout cela s'est passé il y a trois semaines, à Winnipeg; certains de nos membres ont déjà présenté des demandes de subventions.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Mais votre industrie n'a pas demandé de subventions spécifiquement pour la recherche?

**M. Leckie:** Le Conseil lui-même ne l'a pas fait.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Vous pourriez peut-être essayer de faire quelque chose.



[Texte]

**Mr. Hargrave:** I move that the advance presentation of the Meat Packers Council be made an appendix to this day's minutes of proceedings and evidence.

Motion agreed to.

**Mr. Grier:** Mr. Chairman, on a point of order, before you adjourn.

**The Chairman:** Yes.

**Mr. Grier:** I direct this point of order to you as Chairman. It arises out of the motion we have just passed. Speaking as one member of the Committee and with great respect to this organization and others which have appeared and will appear before us, I think a lot of us have felt that we would rather talk directly to the principals in the industry rather than to the organizations, whether we call them lobbies, public relations fronts, or simply co-operative operations. For reasons of time it has not appeared to be possible to do that, but I think that in the circumstances the organizations coming to us henceforward better understand that if we cannot get to the principals in the time remaining we are going to want from these organizations, if they act as channels for their principals, information we would otherwise have asked the principals, and I think they should not be under any misunderstanding that when they come here we may be seeking information other than that which they have presented to us.

**The Chairman:** I think, Mr. Grier, the situation as decided by the steering committee and by this Committee was that because of the time element, the two months . . .

**Mr. Grier:** I appreciate the reason, Mr. Chairman.

**The Chairman:** . . . we would deal with organizations but that this in effect would be the platform for eventually calling probably five individual members from this particular council. Similarly, in respect of the Retail Council of Canada we probably will be calling four or five stores, Dominion, Loblaws, and so on. At that time we will get more details.

**Mr. Grier:** I appreciate we will be calling them, Mr. Chairman, but I think perhaps you, as Chairman, on our behalf should advise them that similar kinds of requests may well be forthcoming at subsequent meetings of this Committee and we will be looking forward to their co-operation in this regard.

• 1245

**The Chairman:** Thank you very much. The meeting is adjourned.

[Interprétation]

**M. Hargrave:** Je propose que le mémoire du Conseil des salaisons du Canada soit publié en annexe aux témoignages d'aujourd'hui.

La motion est adoptée.

**M. Grier:** Monsieur le président, j'invoque le Règlement, avant que le Comité s'ajourne.

**Le président:** Oui.

**M. Grier:** Ma question s'adresse à vous, monsieur le président, Elle a trait à la motion que nous venons d'adopter. En tant que membre du Comité, et en toute déférence pour les organismes qui comparaissent devant nous, y compris celui d'aujourd'hui, j'estime, et plusieurs de nous sont de cet avis, qu'il est plus utile de parler aux principaux intéressés eux-mêmes plutôt qu'aux associations, que vous les appelez lobbies, bureaux de relations extérieures ou autrement. Je sais qu'à cause du temps limité à notre disposition, nous n'avons pu procéder de cette façon jusqu'à présent, mais je tiens à ce que les organismes qui doivent comparaître devant le Comité comprennent bien que s'il nous a été impossible d'atteindre les compagnies elles-mêmes pour le moment, nous sommes en droit de nous attendre que leurs associations se fassent leurs porte-parole et nous communiquent tous les renseignements comme si ces compagnies elles-mêmes témoignaient. Il faut qu'il soit bien entendu que lorsque les différents organismes comparaissent devant nous, nous pouvons demander d'autres renseignements que ceux qui nous sont fournis sur le moment.

**Le président:** Le sous-comité de direction et même tout le Comité avaient décidé, je pense, monsieur Grier, qu'à cause de cette limite de temps qui nous était imposée, ces deux mois . . .

**M. Grier:** Je sais, monsieur le président.

**Le président:** . . . il nous faudrait nous en tenir aux organismes; dans le cas présent, il avait été convenu également que cinq membres soient convoqués par ailleurs. Pour le Conseil des détaillants du Canada, il en sera de même; quatre ou cinq compagnies comme *Dominion*, *Loblaws*, etc. sont appelées à comparaître en plus. Ce sera l'occasion d'obtenir plus de détails.

**M. Grier:** Je sais que certaines compagnies comparaitront à titre privé, monsieur le président, mais je voudrais que vous leur signaliez qu'elles peuvent s'attendre lors des prochaines réunions au genre de questions qu'on a posées aujourd'hui. Le Comité s'attend à leur coopération.

**Le président:** Je vous remercie. La séance est levée.

SUBMISSION TO  
SPECIAL  
PARLIAMENTARY COMMITTEE  
ON  
TRENDS IN FOOD PRICES

March 1, 1973

*Submitted by:*

MEAT PACKERS COUNCIL OF CANADA  
5233 Dundas Street West,  
Islington, Ontario



## MEAT PACKERS COUNCIL OF CANADA

### WHAT IT IS

The Meat Packers Council, founded in 1919, is a national trade association whose membership comprises meat packing firms engaged in slaughtering and/or processing meat products, excluding poultry, under federal inspection.

### PURPOSE

To serve as a co-ordinating link between the meat processing industry and the other segments, i.e. producers, government, retailers, consumers, of the live-stock-meat marketing system, in order to foster a better meat industry.

### OBJECTS

- (a) To foster a better livestock and meat industry and to promote and maintain good relations between various segments of the industry.
- (b) To provide a means of meeting livestock breeders and producers for the purpose of discussing and taking action on matters of mutual interest to producers and processors, including the improvement of the quality and breeding of livestock on Canadian farms and ranches.
- (c) To co-operate with livestock breeders' and producers' organizations, farm organizations, agricultural colleges, fairs and exhibitions, transport agencies, financial institutions and all similar bodies interested in the development of animal agriculture.
- (d) To consult and co-operate with Federal, Provincial and Municipal governments, and their various departments and agencies, in all matters relative to the livestock and meat industry.
- (e) To assist in the promotion and development of domestic and export markets for all livestock and meat products, and to co-operate with the retail trade and all other groups having a mutual interest in such endeavours.
- (f) To encourage the study and development of the arts and sciences relating to all phases of the livestock and meat industry.
- (g) To make available to the public a fuller knowledge and appreciation of the meat packing industry, including the economic importance, efficiency and vital role in the conversion of livestock into food and other useful products.
- (h) To work towards the highest standards in the preparation and distribution of all meat under the provisions of the Meat Inspection Act of Canada and other relevant legislation, for the protection of the consuming public.
- (i) To provide a forum whereby its members may discuss and consider any matters in harmony with the general purposes and objects of the Council.
- (j) To co-operate, consult and maintain liaison with other bodies whose objects are similar in whole or part to those of the Council.

## TRENDS IN LIVESTOCK AND MEAT PRICES

### Contents

#### Page

1. General introduction
2. Basic factors in livestock and meat prices
3. International and North American aspects
5. Role of the packer in meat pricing
6. Beef price trends
10. Pork price trends
13. Labour and packaging
14. Advertising and convenience features
15. Transportation
15. Future prospects and policies

### Supporting Appendix

- |                 |   |
|-----------------|---|
| Appendix A      | - Factors affecting meat prices   |
| Appendix B      | - Where pork and beef is produced and consumed  |
| Tables 1-2      | - Beef and pork output, exports, imports and domestic disappearance, 1961-72                    |
| Table 3         | - Beef and pork, output and consumption per capita, 1961-72                                     |
| Table 4         | - Meat and poultry consumption, 1961-72   |
| Tables 5-6      | - Monthly beef and pork marketings, exports and domestic disappearance, 1971-72                 |
| Tables 7(a)(b)  | - Monthly average prices, cattle and beef, Toronto, 1961-73                                     |
| Tables 7(c)(d)  | - Monthly average prices, hogs and pork cuts, Toronto, 1961-73                                  |
| Table 8         | - Weekly cattle slaughterings, Toronto and Omaha prices, 1971-73                                |
| Table 9         | - Weekly hog gradings, Toronto and U.S. prices, 1971-73   |
| Chart 10        | - Charts - Montreal and Toronto carcass beef prices and cattle prices, 1971-73                  |
| Chart           | - Indices of hog and primal cut prices, 1962-73   |
| Chart           | - Farm prices (animal products), meat industry selling prices and consumer food prices, 1961-72 |
| Table 11        | - Indexes of animal by-products, 1968-72  |
| Chart           | - Indexes of meat industry wage rates and all manufacturing industries, 1961-72                 |
| Table 12        | - Distribution of average meat industry sales dollar, 1966, 1971, 1972                          |
| Tables 13(a)(b) | - Hog/barley ratio, 1967-73 and supply of grain per grain consuming animal unit, 1961-72        |
| Pictorial Chart | - From Steer to Beef  |



### Commentary On Livestock And Meat Prices

The Meat Packers Council has, since its inception in 1919, been the national trade association of the Canadian meat industry. Its present membership includes 45 firms operating 75 federally-inspected establishments in 9 provinces. Our members do business throughout the country, account for from 75 to 80% of the commercial domestic meat trade and as well a major proportion of Canada's meat export trade. They include firms of small, medium and large size, some being specialized non-slaughtering processors or purveyors and others slaughtering all species of livestock and having a full-line packinghouse operation.

We would at the outset assure the Special Committee of our sincere desire to be as helpful as possible in your current study of Canadian food price trends, the reasons behind them, and what is required in future to ensure an adequate supply of wholesome food at a reasonable price in relation to the cost of providing it.

The specific area of knowledge and experience which the Council and its members represent takes in a key segment of the livestock and meat marketing system, but not, of course, the whole of it. The packer buys finished livestock from the producer or feeder, slaughters and dresses it, and then depending in degree on whether it is beef or pork, subjects it to various processing operations and sells it into the final stage of the marketing system where it is presented for sale to the ultimate consumer. We do not represent and, therefore, cannot speak for the primary producer, retailer or consumer, although increasingly we endeavour to communicate with these groups, as well as with government on matters of mutual concern relating to livestock and meat.

The important place which meat occupies in the diet and meal-planning of Canadians, with its recognized nutritional and satiety qualities, makes it rather natural that there be consumer concern when it rises significantly in price as it has done recently. No doubt there would also be great concern if it were not regularly available in adequate quantities, and as in wartime, had to be rationed. Fortunately Canadians have become accustomed to ample supplies of meat of excellent quality at prices which appear in perspective to represent excellent value, in fact, as the Minister of Agriculture has said, a genuine bargain.

The frequency of meat purchases for cash focusses immediate attention on price increases, more so than in the case of less regular purchases of luxury goods. Actually even an increase of 20¢ per pound in meat for a family of four annually consuming 150 lb. of meat per capita represents a considerably smaller outlay than a television set or a deluxe extra on an automobile.

In the case of those with relatively low or fixed incomes, substantial increases in the cost of meat or any other basic food is a matter of particular concern. However, it would seem to require other types of public policy to alleviate such problems rather than to try to publicly administer the price of food.

Your Committee has requested that submissions be kept as concise as possible. This imposes some problems, as adequately discussing the trends of livestock and meat prices, and the basic reasons behind them, hardly lends itself to a brief, simplistic approach. Since beef accounts for about 52% of Canadian red meat output and pork another 46%, we will confine our comments largely to these species. Poultry does not come within our Council's terms of reference, but we hope your Committee will not neglect consideration of this increasingly important part of our protein food supply, which makes up more than one quarter of total Canadian meat consumption (red meat and poultry combined).

#### Basic Factors In Livestock And Meat Prices

Essentially the pricing structure for livestock and meat comprises three tiers or levels, which are quite closely inter-related. The first level is the price paid to the producer by the packer for livestock, which determines the basic current cost level for meat. The next level is the wholesale price for fresh and processed meat which packers and processors sell to retailers or institutional buyers. Finally there are the retail prices for packaged meat sold to consumer buyers in food stores. Meat pricing is thus the result of a continuous competitive process of purchase and sale at each of these market levels, with prices fluctuating freely in response to changes in supply or demand conditions locally, or to external market forces. Prices move up and they move down as was well illustrated by the trends of pork prices from 1970 to 1971 to 1972. Also at times, such as occurred in beef during 1971 and the first few months of 1972, there may be periods of relative stability. At all times a large volume of meat is passing through the processing and distribution pipeline, which results in slight lags in price changes at the three levels. But generally price trends in the primary, wholesale and retail market sectors are closely related. This was clearly shown in charts B-2 and B-5 which Dr. Ostry included in her initial presentation to you.

The supply and pricing of meat, therefore, exhibits characteristics which are quite different than for a number of other goods and services whose prices can be more closely controlled or administered. Meat is highly perishable and its supply at any period of time relates back to production decisions a number of months previously on thousands of farms, ranches or feedlots. Moving this variable supply of a perishable product promptly into consumption requires constant price adjustments - quite a different approach to that used for many durable manufactured goods, where the objective is to produce what consumers will buy at pre-established prices. There are no pre-established prices for meat.



In general, consumer demand for meat is more stable than supply, especially in the short run. However, demand does vary seasonally, and does, of course, go up as population and incomes rise. Changes in livestock and meat prices serve two important functions. They help to balance the current supply of meat with demand, and also signal to producers whether they should increase or decrease future production of the kinds of meat in greatest demand. We have set forth in Appendix A the economic factors which influence meat prices.

### International And North American Aspects

It is important to realize that Canada does not produce and market meat animals and meat in isolation from the rest of the world. We are a constituent of the North American livestock and meat economy and as well are exposed to the effects of international meat market factors. In recent years Canada has been constantly both exporting and importing pork and beef as shown in Tables 1 and 2. Thus U.S. and world markets for livestock and meat are highly important factors in our own price levels. The closely adjacent U.S. market, with moderate tariffs prevailing for most meat products, particularly pork, tends to set both a floor and a ceiling for our prices.

The tariff rates which currently apply<sup>1/</sup> to the Canada-U.S. meat trade are as follows:

	Canada From U.S.A. <sup>1/</sup> per lb.	U.S.A. From Canada per lb.
Slaughter cattle, over 700 lb.	1 1/2¢	1 1/2¢ (within quota)
Hogs, live	0.5 ¢	0.6 ¢
Beef and veal, fresh	3 ¢	3 ¢
Pork, fresh or frozen	.5 ¢	.7 ¢
Bacon and hams	1 3/4¢	2 ¢ unboned 3 ¢ boned
Offals	1/2¢	1/2¢

<sup>1/</sup> Subsequent to preparation of this, the Budget announcement suspended these incoming tariffs effective February 20, 1973, unilaterally.

In addition to the above moderate tariffs, the factors of exchange, freight and handling costs incidental to inter-country shipments, and non-tariff barriers such as animal health regulations, meat inspection and grade standards, all play a part in the relative volume that moves and how closely Canadian and U.S. livestock and meat prices correspond.

Since 1970 the export of slaughter hogs from Canada to the U.S. has increased to an annual level of about 65,000-70,000 head. U.S. hogs are virtually excluded from Canada because of hog cholera restrictions.

In 1972 U.S. slaughter cattle shipments into Canada totalled 64,000 head with 10,200 Canadian cattle going in the reverse direction. In 1971 the comparable figures were 55,500 and 11,100 respectively.

The one-time substantial movement of Canadian feeder cattle and calves into the U.S. market has sharply declined in recent years, with Canadian feeders finishing them here. This would not be possible if Canadian fed cattle and beef prices were not strongly competitive with the U.S. market.

Most of the Canadian carcass or boneless beef exported to the U.S. is of manufacturing quality. Some U.S. carcass beef does move into Canada from time to time when our market is on an import basis, and there is a considerable movement of pre-fabricated U.S. beef cuts regularly to the Canadian hotel and restaurant trade. Such product can move into Canada under a more favourable tariff arrangement than applies to fabricated Canadian products moving in the reverse direction, but we are hopeful this can be corrected.

In the case of pork, there has been in recent years quite a steady two-way flow of fresh or frozen cuts such as hams or bellies and some whole carcasses plus some cured, smoked or otherwise processed products. In 1969 Canada was on a net import basis with the U.S. in respect to pork but since that time exports have substantially exceeded imports. As a result of successive tariff reductions under the Kennedy Round, the incoming tariff on U.S. pork is down to 1/2¢ per lb., and thus exchange rates and non-tariff barriers (e.g. meat inspection requirements) are more important factors than the tariff.

Because U.S. pork and beef production is approximately ten times as large as Canada's, American markets for these products can vary independently of ours, whereas our beef and pork prices tend to fluctuate within an import-export basis vis-a-vis the United States. Their market is relatively unaffected by imports of Canadian beef or pork while U.S. prices exert a strong leverage on our markets.

The net effect of all the foregoing considerations is that Canadian hog and cattle prices tend to follow quite a similar trend to those at Omaha and Mid-West markets as shown by the appended tables. Whenever the spread widens in either direction, meat or livestock moves to the higher market until prices adjust. It is, therefore, unrealistic to try to explain Canadian beef and pork prices in terms of domestic supply and demand factors alone.



While the United States remains our closest and largest export market, the world meat and food protein situation is of increasing significance. Within the past two years, the Japanese market potential for Canadian pork, due to a relaxation of their previous import restrictions and development of a liking for our quality standards, has suddenly expanded.

Other future export potentials are also emerging, possibly in Europe as the Common Market becomes shorter of meat, and also in a number of other countries as their economic development creates a demand for more food protein.

### Role Of The Packer In Meat Pricing

In simple terms, the prime factor in the short run which determines both the supply and price of meat is the supply and price of livestock which is the basic raw material source. Meat packers play an important role in the competitive price establishing process for livestock.

Canadian livestock prices are essentially determined by a competitive bidding process among packers who strongly compete each day and each week for the available supply.

In the case of hogs, Producer Marketing Boards using centralized selling facilities incorporating a teletype 'Dutch' auction system, now have exclusive control over hog marketing in Ontario, Manitoba, Alberta and the Maritime Provinces. Saskatchewan will also shortly have a controlled marketing plan and a producer vote in Quebec on hog marketing is projected later this year. Under these plans, processors are able to bid competitively for all lots of hogs offered, with prices sensitively reacting to market factors hour by hour. All hogs are sold on the basis of carcass grade and weight, under C.D.A. hog grading regulations.

For cattle there are various alternative marketing options open to the producer viz. sale by auction at terminal stockyards, sale at local country auctions or direct sale to the packer through competitive bids on either a live basis or on the basis of carcass grade and weight.

In buying livestock, packers try to determine their bids on the basis of a complex set of factors including the way meat is moving in the wholesale trade, the trend of U.S. and other export markets, value of by-products, current operating costs, etc. In the case of cattle purchased alive, the yield and quality of carcass meat must be estimated by the packer buyer.

Basically the most important consideration of the packer is to try to buy livestock in relation to the expected realization for the carcass and by-products. But there is also the problem of trying to procure enough livestock to keep plant lines operating steadily and efficiently, so buyers often have to raise their sights over the original target based on the current sales return.

This intensely competitive process that all individual firms in the meat industry go through day by day and week by week for their major raw material - livestock - results in a constantly changing price which by and large, fairly represents the state of the market in all its ramifications. No other major industry exhibits such constant competition for its raw material.

Once dressed beef or hog carcasses are hanging in the plant cooler and their cost and grade is known, essentially what each packer endeavours to do is to move the final product at prices which will provide a satisfactory return over the cost of the carcass meat plus all plant operating and selling costs. Competition dictates whether he succeeds in this or not for wholesale prices are determined by a weekly bargaining process between each packer and each major retailer for various products.

In the meat industry the wholesaler function is by and large performed by the processor although there are some exceptions to this. One is the large-scale weekly movement of carcass beef from Western Canada to Montreal. Beef wholesalers in the latter city still are significant factors in this trade, and the weekly carlot price for western beef in Montreal is an important factor in the Canadian beef market.

The packing industry, therefore, has an important co-ordinating role to play in livestock and meat prices. In buying livestock, packers try to act upon the markets information funneled back to them from the retail level through their customers or from their export agents, although competition for the available supply always has an important influence on price. Each packer has to do the best he can to reconcile the concurrent market signals he gets from the supply side and the demand side.

### Beef Price Trends

The beef production and marketing system comprises several major successive stages, starting with cow-calf operations on farms and ranches, which determines the future volume for the whole industry. The subsequent stages are feeding and finishing in commercial feedlots, slaughtering and meat packing including wholesale cut-up, retailing, and finally, the consuming, institutional or export customers.



It should be noted that starting from any given time any clear price signal reflected back through the system from the final beef user that more beef is required cannot result in any basic increase in beef output for 3 1/2 to 4 years. A beef steer from a heifer calf saved for breeding this spring will probably not be ready for market until 1977. In the shorter run, feeding cattle out to heavier weights, or slaughtering more heifers rather than saving them, can result in greater current beef output.

In the long run the only way the domestic beef supply will increase is by an increase in the number of cows and calves on grass. This generally happens when cattle feeders, stimulated by profitable prices for beef, pay corresponding good prices for feeder cattle and calves. In other words it is a chain reaction.

Since 1961 Canadian beef output has increased by over 40%. This increase, coupled with some step-up in processing beef imports, has permitted per capita beef consumption to increase by about 20 lb. in the past decade although it still lags behind U.S. consumption by about 25 lb. per capita.

Since 1965, however, it is rather significant that beef output has levelled off and remained relatively stable. The result is that in the face of a continuing keen demand for beef, Canadian beef prices have advanced. Choice steers at Toronto in 1972 averaged nearly 50% higher in price than in 1965. A very similar trend occurred in the United States. Despite these advancing prices, the basic market supply of beef has not yet increased significantly although as indicated the effect of current prices on cow-calf operations will not be reflected in more slaughter cattle for some time.

Despite this rather static beef output, two factors have helped to moderately increase the supply of counter beef to the consumer. One is the increase in the proportion of the top grades of carcasses and the other is a trend to heavier average dressed weights of cattle. From 1961 to 1971, the average weekly output of Choice and Good carcasses increased from 20,000 to 34,000 or from 51% of the total to 64%.

In 1972, while official per capita beef consumption figures are not yet available, it appears the average Canadian consumed about 91 lb. of beef, a new high but still considerably lower than the recent U.S. per capita level of about 115 lb.

Since 1968, both imports and exports of beef, mainly of manufacturing qualities, have increased significantly. North America has become increasingly short of this product and will likely remain so.

So much for the supply situation. Turning now to the trend of prices, it should be first noted that beef marketing and pricing is a three-stage process, involving transfers of possession and risk, viz.:

1. Primary level - finished cattle sold by feeder to packer;
2. Wholesale level - carcass beef or primal cuts sold by packer to retailer;
3. Retail level - trimmed packaged cuts sold by retailer to consumer.

As a 1,000 lb. top quality steer passes through these stages, the weight of saleable product reduces successively to about 570 lb. at the wholesale level and 430 lb. of trimmed saleable cuts at the retail level. Just on the basis of these yields, ignoring other cost factors and credits, a price of 43¢ for live steers equals about 75¢ for wholesale carcass beef and a pot price of \$1.00 per lb. at the retail level before selling cost mark-up.

At any one period of time, there are quite a number of factors affecting the short run and long run prices of cattle and beef. The wholesale market for beef brings into particular focus the competitive price making forces. One major factor in this market is the weekly price which is established for carlots of western beef shipped by packers for the wholesale trade in Montreal. This movement amounts to over 200 carloads ranging upwards to 60,000 lb. each or a total of around 9 million lb. In addition to this, there is a continuous week to week sale of carcass beef in sides, quarters and major cuts in major centres by packers to retailers and institutional buyers.

At all times there is an extremely close relationship between the prices processors pay for cattle and the wholesale beef market (see chart). In turn the wholesale cost of beef to retailers is the base from which they price out the trimmed retail cuts for sale to consumers. Chart B-5 that Dr. Ostry presented to you indicates the close relationship over time between the price of cattle, the wholesale return to the packer and the consumer beef price.

Looking at the past two years, the price of slaughter cattle and beef was remarkably stable during 1971 and also for a good part of 1972. In 1971 the average price of Choice Steers at Toronto was \$34.30 per cwt., with prices strengthening somewhat toward the close of the year. The wholesale price of Choice Grade beef at Toronto ranged from 60-61¢, corresponding closely to the cattle price.



In 1972 cattle prices in both Canada and the U.S. strengthened in response to strong consumer demand for beef, coupled with reduced pork supplies at higher prices, and other factors including global supply and demand. From January through August, Choice steers at Toronto sold consistently in the \$37.00-38.00 range, with dressed Choice beef bringing 65-66¢. During the period the Canadian beef market was absorbing the equivalent 55,000-60,000 cattle per week at firm prices.

A factor during 1972 which probably added strength to cattle prices, and at the same time may have helped to hold beef prices in check somewhat, was an increase in beef by-product values, particularly hides. Due to world market conditions, hide prices sharply advanced during the latter half of 1972 and for a period the United States attempted to impose restrictions on exports. Hide prices eased off again toward the close of 1972 and this trend has continued early in 1973 to date.

In December, Canadian inspected cattle slaughterings fell to an average of 49,000 a week compared to 62,000 in November, and prices for cattle and beef began to strengthen. In January, slaughterings averaged 55,000 weekly, which was 5 to 10 thousand head a week less than the Canadian domestic had been absorbing during the latter half of 1972. By the end of January, the average weekly price of the best market steers at Toronto had climbed to \$43.50 per cwt., a little higher than Choice steers at Omaha which averaged about \$42.00.

The main factors in the very buoyant trend of Canadian and U.S. cattle and beef prices to date in 1973 are:

- (1) A continued strong domestic consumer demand for beef, which at current income levels continues to outpace supply.
- (2) A general strengthening of international markets for beef with available supplies from exporting countries not equal to potential markets. Beef prices have sharply advanced in many countries, including and especially manufacturing qualities.
- (3) Relatively high or record prices for competing protein foods such as pork, poultry, eggs and cheese.
- (4) In view of the general beef situation, competition from feeders for 'two-way' cattle has been strong.

Under these conditions it has been a sellers' market for slaughter cattle of all qualities. A packer paying \$43.50 per cwt. for a 1,000 lb. top grade steer would have to receive 76¢ per lb. for the dressed carcass in order to recover the cost of the steer. Wholesale prices to the chains in the Toronto area in the latter half of January ranged from 72-73 1/2¢, made possible partly by current good prices for beef by-products such as hides and rendered meat meal.

### Pork Price Trends

Hog production has always been more volatile and cyclical than beef, linked rather closely to the supply and price of barley and other feed grains. Instead of one cow-one calf per year, one sow can produce two litters of 8 to 12 pigs each, so that under favourable conditions, pork production can rapidly increase.

The record pork output of 1971, for example, was preceded by a very favourable combination of circumstances. For one thing there were large surplus stocks of feed grain, with net feed grain supplies per grain-consuming animal unit in 1969-70 equalling 1.38 tons, the highest in recent years. With hog prices averaging about \$35.00 per cwt. in 1969 and barley relatively cheap, the hog/barley ratio reached the high level of 30.0 in the latter half of the year (over 20.0 is considered increasingly favourable).

As it turned out, record Canadian hog marketings of 10.1 million hogs in 1971 also coincided with the largest U.S. hog output in recent years. As a result North American pork prices after good returns in 1969-70 fell to the lowest levels in 1971 since 1959-60. In the latter year, a large hog price support program was necessary in this country.

Stimulated by bargain-sale prices, Canadian consumers bought and consumed record quantities of pork in 1971. Disappearance totalled 1.4 billion lb. or 66 lb. per capita and at the end of the year, there was no burdensome carryover. In other words we ate our way through the temporary surplus problem.

Meanwhile hog producers in both Canada and the U.S. had cutback production in view of the relatively unprofitable prices, and in 1972 pork output declined. U.S. production dropped about 10% and ours in Canada 7 1/2%. It should be noted that despite this decline, Canadian pork output last year was still the second highest on record.



Almost from the start of 1972, hog prices began to move up strongly in both Canadian and U.S. markets. In mid-January, the Toronto market for 100 index dressed hogs rose above \$30.00 per cwt. From January through May, prices stayed in the \$32.00-35.00 range, with marketings running about 10,000 hogs a week under 1971, and both domestic and export demand for pork very buoyant.

In June, Toronto hog prices began to rise above \$35.00, reaching \$38.00 in June, \$39.00 in July, \$40.00 in August and were up to \$41.00 by late September and early October, with weekly hog marketings running around the 170,000 mark. Prices further strengthened toward the end of November and by Christmas were up to \$44.00 per cwt. Meanwhile U.S. hog prices had been following similar trends, although strong export buying interest e.g. from Japan, for premium quality Canadian cuts tended to give our market an additional push.

In January, hog markets in both Canada and the U.S. continued their strong advance and during the last week in January, hogs at Toronto for the first time topped \$50.00 per cwt. (\$50.20). Markets continued strong through February, generally in the \$48.00-50.00 range. Japanese buying interest for pork cuts, particularly backs and loins, remained strong in this period.

This strong recovery of hog prices in 1972-73 from the depressed levels and overloaded markets of 1971 has no doubt been gratifying to Canadian hog producers, if not to pork consumers. The December-February period is important in the timetable of hog production, since it is the time sows are bred for the spring pig crop. Normally the recent hog price in the 50-cent per lb. range would be providing major incentive for increased production. However, it should be noted that these high hog prices have been offset to quite a degree by the feed price and supply situation. The hog/barley ratio in late January was only 23.6, slightly lower than a year ago when hog prices were substantially lower. Prices of protein supplements have also gone up sharply with soybeans at record prices. The present buoyant market outlook for wheat and other grains seems likely to exercise quite an effect on the 1973-74 production plans of Prairie farmers particularly. The results of the March 1st pig crop survey by Statistics Canada will be awaited with interest.

Concerned by the pork marketing problems experienced in 1971, and responding to the current buyer interest in Canadian pork for export, Hog Marketing Boards in Manitoba and Alberta have recently been active in promoting forward export sales. The Manitoba Board has already announced a fairly sizeable sale commitment extending over the next three years. In Alberta plans are well advanced for producer-processor forward export contracts. Thus unless there is a net production increase to fill these export orders, the domestic supply will be affected proportionately.

The processing and distribution of pork differs from beef in that much more in-plant processing is carried out in the case of the former, and packing plants ship out a wide range of pork products which are in many cases pre-packaged into consumer sale units, such as sliced bacon, pork sausage, sliced cooked meats, etc. A considerable volume of pork is still sold fresh in the form of loins or shoulder cuts, but cured and smoked hams, bacon, picnics and butts are large-volume items, often being offered in boneless style and cooked. With, in addition, sausage products, wieners, cooked and canned meats, the volume and variety of pork products produced and sold is very extensive.

After hogs are slaughtered, the pork processor is faced with a number of alternatives in the disposition and sale of the dressed carcass. The primal cuts - hams, backs, bellies, butts and picnics - which make up about 58% of the carcass, are commonly bought and sold in the trade on the brokers' wholesale market. The current prices in this channel are used as a basic operating yardstick in the industry. The close correspondence between trends in hog prices and composite wholesale trading values for these major cuts are shown in the attached table.

From mid-February, 1972 to mid-February, 1973, the average weekly price for 100 index hogs at Toronto advanced from \$33.37 to \$49.17 per 100 lb. This was an increase of 47.3%. During the same period, the typical increase in the Toronto area in prices for various pork cuts in processor sales to chains, was as follows:

Fresh loins	-	38%
Fresh New York Shoulders	-	36%
Smoked boneless hams, whole	-	19%
Sliced side bacon, No. 1 brand	-	31%
Smoked shankless picnics	-	15%

Basically the factors which have caused the recent upward surge in pork prices are similar to those behind beef price trends. They include:

1. A tightening of the world meat supply, with particularly sharp advances in prices of processed meat constituents.
2. Keen export demand from the Pacific Rim for certain pork cuts.
3. High prices for competing meats and other protein foods.
4. A decline in North American pork output and indications this will persist for some time yet, especially with current high feed prices.



### Industry Cost Inputs

- (a) Labour: The meat packing industry has traditionally been a substantial employer of labour since many of its operations require skilled hand work and cannot be readily automated. In 1970 the industry paid \$228 million in salaries and wages to its 31,099 employees. From 10 to 25% of processing plant employees are now female, and since 1971 have been paid the same basic wage as male employees.

Basic wage rates paid by major packers have doubled since 1961 as shown in an appended table. Despite this, however, salaries and wages as a percentage of sales has held fairly constant in recent years, indicating that labour rates have increased about in proportion to product volume and prices. Plants have automated various operations to increase productivity where feasible.

There has always been a considerable disparity in wage rates in the meat industry between those prevailing in major unionized plants and smaller local plants which may or may not be under federal inspection.

- (b) Packaging: The perishable nature of meat imposes special packaging requirements to help ensure optimum wholesomeness and quality. Also every package, carton and label used for federally inspected meat products must be submitted to the Meat Inspection Division of Agriculture Canada for prior approval, and all packaging supplies are used under the supervision of plant inspectors.

At the present time the bulk of fresh beef is still being packaged by the retailer at point of sale, although the economies of central preparation and packaging are apparent provided certain technical problems of ensuring bloom and freshness could be overcome. Ultimately it seems likely central preparation of frozen cuts will develop, but this requires basic changes in the whole system, as well as proof of potential consumer acceptance.

The meat packer pre-packages a wide variety of cured and smoked meats such as bacon and processed hams, as well as fresh sausage, wieners and sliced cooked meats. For use in self-service meat counters these packages must be attractive, functional and durable to display and protect the contents. We feel the meat industry can take justifiable pride in its packaging accomplishments and in no sense runs to excess in package design.

In order to extend shelf-life, vacuum packaging is now extensively employed for wieners, bacon and sliced cooked meats. Vacuum packaged products which are kept at recommended temperatures help to ensure that the consumer receives products which are unimpaired in quality or wholesomeness.

A dating policy for pre-packaged perishable foods, including meat, is now under consideration by the Department of Consumer and Corporate Affairs. Our Council's main concern is that whatever system evolves is practical to administer and police, does not involve unnecessary waste and does not prejudice in any respect current standards of wholesomeness.

- (c) Advertising: The advertising budget of the meat industry, as most T.V. viewers will attest, is on the whole, quite minimal, and really has no very significant effect at all on the price of meat. There is no point in individual packers advertising beef or other fresh meats which have no differentiating features beyond the government quality grade. General promotion for beef or pork has mainly been undertaken by producer organizations.

Meat advertising by packers is generally restricted to branded lines of processed products such as hams, bacon and prepared meats where there are distinctive features which the consumer can identify with the product. Major packers appear to spend on average less than 1/2% of the sales dollar on advertising.

Major food retailers, in their weekly newspaper ads, list the various meat features they are offering, in some cases identifying the packer brand of the product. Consumers no doubt find this of considerable value in their meat shopping and advance meal planning.

- (d) Convenience Features: Although the meat industry has recognized the demands of modern living for products which are convenient to prepare and serve, the range of products available on meat counters includes basic meat cuts which are oven-ready and others which are fully-cooked and ready to serve cold, or other variations which require minimal heating such as boil-in-a-bag products.

In line with the general wishes of consumers, meat products are now in many cases partly or fully de-boned, closely and uniformly trimmed of fat, and in the case of pork, de-rinded. It is still possible to buy a fresh ham with the bone-in and skin-on but a more popular product is the boneless cured, smoked and cooked, dinner ham.



Sliced rindless breakfast bacon is another example of a functional product adapted to modern merchandizing and life styles. Slab bacon is still available, and pea-meal bacon or fresh pork side is still available in the piece for households who like these products and don't mind slicing them.

- (e) Transportation: The annual logistics of the livestock and meat industry are rather staggering. Livestock are produced where it is most economical to do so and newer processing plants now tend to locate closer to the source of supply rather than at the final market. Thus the total transportation cost of moving livestock to market, and the dressed and processed meat to distant major markets and delivering it to individual retail outlets, is high. We do not have an accurate estimate of the total transportation annual cost in livestock and meat marketing but feel that \$100 million would be conservative. For example, the cost of moving weekly over 200 carloads of western beef to Montreal exceeds \$1 1/4 million a month, or over \$15 million annually.

The industry uses a combination of rail and truck transport in the domestic trade. A good many technical innovations have been introduced in the last decade including larger, more economical, handier loading cars for both meat and livestock, mechanical refrigerator cars, double deck cars for livestock, with much faster schedules now provided. Larger unit loads have kept freight costs per 100 lb. relatively stable since 1961.

Truck transport also features larger vehicles for both livestock and meat, with faster and more frequent schedules east-west and to U.S. markets. Rail and truck facilities are also combined economically in piggy-back operations.

For overseas shipments, containerization, and potentially air freight, are promising developments.

### Future Prospects And Policies

As we have endeavoured to show, the recent upward thrust of livestock and meat prices in Canada is basically associated with a tightening up of world meat supplies in relation to demand. North American prices for beef have been strengthening steadily over the past decade despite a substantial increase in output. Pork prices in 1972-73 have recovered strongly from the depressed markets in 1971.

In the long run the best assurance of adequate supplies of meat for Canadian consumers at reasonable prices in relation to production costs is the maintenance of a strongly viable livestock industry. This will require development of a more co-ordinated policy with respect to the grain-livestock economy and given such, Canada has abundant resources for a productive animal agriculture, as has North America in total.

Assuming that general expansionary economic policies are followed (and this seems to be the clear thrust of current public policy) the demand for meat will continue strong and larger meat supplies will be definitely needed. In the long run this will likely be best accomplished if Canadian livestock prices are left free of controls and regulation and continue to find their proper economic level vis-a-vis North American and world markets. The supply and price of feed is actually the main cost-push inflationary factor in meat prices, coupled with the general world food protein situation. It would be politically unrealistic to try to seal off Canada and North America from the world meat trade.

Over the next few years world demand for meat seems likely to continue to out-run supply. Estimates by the F.A.O. Study Group on Meat anticipates that by 1980 there will be a world shortfall of some 2.5 million metric tons in animal protein. The pressure on beef supplies is expected to be particularly marked. By 1980 it is anticipated there will be surplus of over 8.0 million metric tons in vegetable protein, so that in the current decade, general supply and demand factors will make for an upward trend in the price of animal protein relative to vegetable. This will likely encourage the increasing use of vegetable protein products as extenders or substitutes for meat.

A prime essential in Canadian agricultural and food policy for the immediate future will be to encourage through all practical means the maintenance of animal agriculture on an adequate scale and with a high level of efficiency to reduce costs of feed conversion.

Given adequate raw material, the beef and pork production/marketing systems present certain possibilities for improved efficiency and lower costs through a co-ordinated approach by all segments of the industry. Agriculture Canada's Project '75 on beef is currently taking steps in this direction.



In the case of the beef industry, there are evident economies in slaughtering cattle close to the point of production and feeding and in centralized cutting and trimming, removing excess fat and bones, as an alternative to shipping carcass beef for hundreds of miles. The industry has seemed on the eve of a transformation in its distribution structure for some time. Centralized preparation of trimmed frozen cuts for consumer sale would seem to be an ultimate trend but this requires a major re-adjustment in the wholesale-retail sectors and hinges importantly on consumer acceptance of frozen beef cuts in place of fresh. The pork industry, with its greater emphasis on cured and otherwise processed types of products, already features greater preparation at the plant level.

Over and above by far the main cost input factor of the meat industry - raw material - two other significant cost inputs are labour and transportation. Technological innovations have resulted in significant economies in both of these inputs and this trend will likely continue.

A trend toward meat products with more built-in convenience features, and new products with meat in combination with other protein foods such as cheese, etc., will likely continue.

The meat industry is already subject to extensive regulation for the consuming public, including increasingly detailed information required to be shown on packages and labels. Our Council supports all reasonable standards for the protection and information of consumers but favours maximum scope for industry initiative to be exercised in this regard. Mandatory regulations should be preceded by consultation, and there should be due regard for costs in relation to benefits.

The Canadian meat industry, we believe, is efficient, has high standards and has traditionally operated on a relatively low margin of profit because of its very competitive nature. As we move into a period when all signs point to meat being a more expensive food, although still subject to cyclical supply and price changes, the industry will endeavour to serve the public in the most efficient manner possible.

## APPENDIX A

Factors Affecting Meat Prices

Demand for meat is a composite of the demand for individual meats, e.g. beef, pork, veal, lamb and poultry. For each of these there are different demand and supply elasticities and income elasticities. There are also cross-elasticities between them.

Current prices for livestock is the dominant factor in the wholesale and retail price of meat.

Supply Factors

<u>Short Run</u>	<u>Longer Run</u>
1. Current livestock marketings	1. Reaction of producers to current prices and costs
2. Slaughter weights	2. Shifts in agricultural resource use
3. Storage stocks	3. Changes in world production patterns
4. Imports of meat and livestock	4. Changes in animal technology

Demand Factors

<u>Short Run</u>	<u>Longer Run</u>
1. Disposable income of consumers	1. Human population change
2. Seasonal factors (weather, vacations, etc.)	2. Changing customs and life styles
3. Supply and price of competing protein foods	3. Introduction of meat substitutes
4. Export buyer activity	4. Changes in world meat trade

Other Factors in Price

1. Rate of inflation or deflation
2. Value of by-products
3. Cost of marketing services, labour, transportation, etc.
4. Taxes, tariffs, etc.

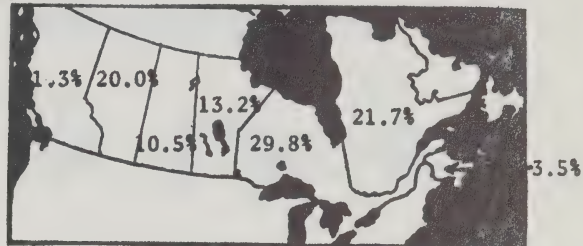


Hog Gradings By Province - 1972

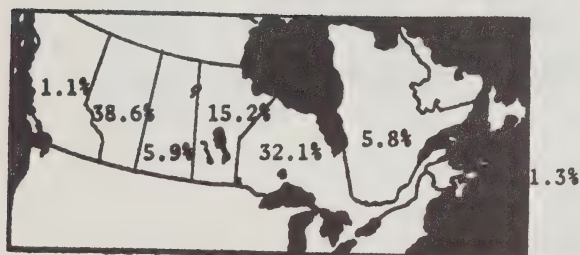
## APPENDIX B

- percentage -

	<u>Gradings</u> <u>'000</u>	
West -	4,215.1	45.0%
East -	5,142.1	55.0%
CANADA -	9,357.2	100.0%

F.I. Cattle Slaughter By Province - 1972

- percentage -

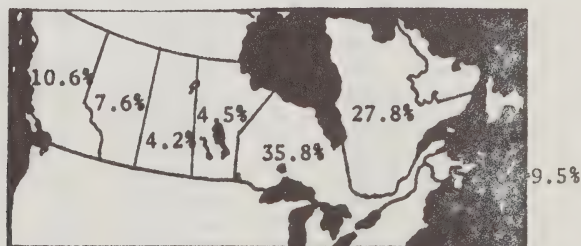


	<u>Slaughter</u> <u>'000</u>	
West -	1,751.7	60.8%
East -	1,126.9	39.2%
CANADA -	2,878.6	100.0%

Where Meat Is Consumed\*

- percentage -

	<u>Population</u> <u>June 1, 1972</u>	
West -	5,865,000	26.9%
East -	15,965,000	73.1%
CANADA -	21,830,000	100.0%



\* An approximation based on Canadian population by province

Table 1

BEEF OUTPUT, EXPORTS, IMPORTS AND DOMESTIC DISAPPEARANCE

Year	Output mill. lb.	Exports Carcass Basis mill. lb.	Exports as % of Output %	Dom. Disapp. mill. lb.	Imports Carcass Basis mill. lb.	Imports as % of Dom. Disapp. %
1961	1,320	37.5	2.8	1,289	31.0	2.4
1962	1,333	27.7	2.1	1,324	37.6	2.8
1963	1,423	25.6	1.8	1,410	37.6	2.7
1964	1,573	42.8	2.7	1,534	27.3	1.8
1965	1,750	102.3	5.8	1,645	18.5	1.1
1966	1,757	78.7	4.5	1,688	28.8	1.7
1967	1,739	47.6	2.7	1,717	47.1	2.7
1968	1,855	80.3	4.3	1,796	42.5	2.4
1969	1,801	82.8	4.6	1,844	147.5	8.0
1970	1,806	118.7	6.6	1,831	170.3	9.4
1971	1,837	113.6	6.2	1,884	153.2	8.1
1972*	1,908	87.5	4.6	1,988	168.5	8.4

Source: Statistics Canada, Livestock and Animal Products Statistics

\* M.P.C. Estimate

Table 2

PORK OUTPUT, EXPORTS, IMPORTS AND DOMESTIC DISAPPEARANCE

Year	Output mill. lb.	Exports Carcass Basis mill. lb.	Exports as % of Output %	Dom. Disapp. mill. lb.	Imports Carcass Basis mill. lb.	Imports as % of Dom. Disapp. %
1961	975	52.4	5.4	919	41.9	4.6
1962	985	47.9	4.9	932	35.6	3.8
1963	981	47.4	4.8	962	89.5	9.3
1964	1,060	54.0	5.1	1,001	53.8	5.4
1965	1,007	58.0	5.8	942	37.2	4.0
1966	1,014	48.5	4.8	941	28.3	3.0
1967	1,182	59.4	5.0	1,099	28.8	2.6
1968	1,181	60.8	5.1	1,114	38.5	3.5
1969	1,135	56.7	5.0	1,094	70.2	6.4
1970	1,328	71.3	5.4	1,219	26.3	2.2
1971	1,511	97.2	6.4	1,428	17.0	1.2
1972*	1,395	103.0	7.4	1,316	24.7	1.8

Source: Statistics Canada, Livestock and Animal Products Statistics

\* M.P.C. Estimate



Table 3

BEEF AND PORK, OUTPUT AND CONSUMPTION PER CAPITA, 1961-72

<u>Year</u>	<u>Human Pop. June 1 '000</u>	<u>Beef</u>		<u>Pork</u>	
		<u>Per Capita Output</u>	<u>Per Capita Consumption</u>	<u>Per Capita Output</u>	<u>Per Capita Consumption</u>
			- lb. -		
1961	18,238	72.4	70.5	53.5	50.3
1962	18,583	71.7	71.1	53.0	50.1
1963	18,931	75.2	74.3	51.8	50.7
1964	19,290	81.6	79.4	55.0	51.8
1965	19,644	89.1	83.6	51.2	47.9
1966	20,015	87.8	84.2	50.7	46.9
1967	20,378	85.3	84.0	58.0	53.8
1968	20,701	89.6	86.5	57.1	53.6
1969	21,001	85.8	87.4	54.0	51.9
1970	21,297	84.8	85.6	62.4	56.9
1971	21,569	85.1	86.9	70.1	65.9
1972*	21,830	87.3	91.1	63.9	60.3

Source: Statistics Canada, Livestock and Animal Products Statistics

\* M.P.C. Estimate

Table 4

MEAT CONSUMPTION, PER CAPITA, VARIOUS SPECIES, 1961-72

<u>Year</u>	<u>Beef</u>	<u>Pork</u>	<u>Veal</u>	<u>Mutton &amp; Lamb</u>	<u>Total Red Meats</u>	<u>Poultry</u>	<u>% of Red Meats</u>
				(lb. per capita)			
1961	70.5	50.3	6.8	3.5	131.1	31.1	23.7
1962	71.1	50.1	7.1	3.8	132.1	31.0	23.5
1963	74.3	50.7	6.5	4.0	135.5	32.5	24.0
1964	79.4	51.8	7.2	3.4	141.8	34.5	24.3
1965	83.6	47.9	8.3	2.8	142.6	36.0	25.2
1966	84.2	46.9	7.0	3.4	141.5	39.4	27.9
1967	84.0	53.8	7.2	3.6	148.6	40.7	27.4
1968	86.5	53.6	6.4	4.2	150.7	39.7	26.2
1969	87.4	51.9	5.1	4.0	148.4	42.8	28.8
1970	85.6	56.9	4.4	3.7	150.6	44.8	29.7
1971	86.9	65.9	4.4	3.3	160.5	43.8	27.3
1972*	91.1	60.3	4.1	4.2	159.7	45.1	28.2

Source: Statistics Canada, Livestock and Animal Products Statistics

\* M.P.C. Estimate

Table 5

BEEF - SLAUGHTER, EXPORTS AND DOMESTIC DISAPPEARANCE  
AVERAGE WEEKLY DISTRIBUTION IN TERMS OF LIVE CATTLE

	<u>F.I.</u> <u>Slaughter</u>		<u>Exports</u>		<u>Domestic</u> <u>Disappearance</u>	
	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>
	'000 head					
Jan.	54.0	53.1	5.6	4.5	56.4	57.7
Feb.	47.6	51.4	5.2	4.0	48.5	55.9
Mar.	49.9	50.9	5.4	3.2	50.8	54.7
Apr.	50.5	55.1	6.8	4.7	52.7	58.4
May	54.6	54.9	6.8	6.0	58.4	59.6
June	54.2	55.7	5.3	6.1	58.5	58.9
July	57.0	54.3	6.3	5.2	61.5	60.7
Aug.	56.5	57.2	6.8	5.8	61.5	60.1
Sept.	58.4	59.5	5.2	4.7	60.8	62.4
Oct.	57.5	62.0	6.6	9.6	59.3	65.7
Nov.	58.4	62.2	7.4	10.1	58.4	65.5
Dec.	<u>46.0</u>	<u>49.3</u>	<u>4.9</u>	<u>4.0</u>	<u>48.0</u>	<u>52.4</u>
Year	53.2	55.4	6.0	5.8	56.1	59.6

Source: Agriculture Canada - Livestock and Meat Trade Report

Table 6

PORK - GRADINGS, EXPORTS AND DOMESTIC DISAPPEARANCE  
AVERAGE WEEKLY DISTRIBUTION IN TERMS OF LIVE HOGS

	<u>Gradings</u>		<u>Exports</u>		<u>Domestic</u> <u>Disappearance</u>	
	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>
	'000 head					
Jan.	195.4	187.6	11.3	15.3	188.2	183.8
Feb.	202.3	190.3	12.7	21.4	183.5	165.4
Mar.	200.2	191.0	11.2	13.9	180.2	179.5
Apr.	212.6	205.6	12.6	22.7	183.4	184.3
May	202.8	191.4	14.1	36.0	177.6	158.7
June	196.8	182.0	15.5	25.5	184.6	167.9
July	192.5	168.1	26.6	24.4	187.2	159.5
Aug.	182.1	167.2	21.1	17.0	176.0	163.7
Sept.	183.6	167.3	17.3	15.6	184.1	167.1
Oct.	191.6	169.7	16.0	10.0	182.4	158.9
Nov.	201.2	180.8	19.1	15.4	190.2	176.7
Dec.	<u>177.4</u>	<u>162.5</u>	<u>15.4</u>	<u>7.3</u>	<u>173.1</u>	<u>168.1</u>
Year	194.5	179.9	16.0	18.3	182.4	170.1

Source: Agriculture Canada - Livestock and Meat Trade Report



Table 7(a)

CHOICE STEERS - TORONTO

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Ave. Year
	- \$ per 100 pounds live -												
1961	24.76	24.32	24.03	23.43	23.23	22.47	22.22	22.65	24.08	24.50	25.49	26.78	24.20
1962	26.62	25.18	24.86	25.25	25.57	26.38	27.84	28.61	29.36	29.50	29.46	28.27	27.20
1963	26.02	24.26	23.40	23.80	24.25	24.78	26.89	27.00	26.60	24.81	24.50	23.74	25.05
1964	22.91	23.54	23.85	24.25	24.25	24.25	24.78	24.25	24.26	23.70	23.26	23.50	24.05
1965	23.50	23.60	24.00	24.00	24.91	26.86	26.84	26.28	25.67	25.50	26.06	26.79	25.20
1966	27.74	28.72	28.32	27.37	26.85	26.08	25.64	25.56	27.24	27.74	27.61	28.12	27.05
1967	28.50	28.50	27.85	27.24	27.50	28.33	29.22	30.06	30.50	30.43	30.00	29.59	28.80
1968	28.66	27.80	26.81	27.03	27.96	28.50	28.86	29.36	29.94	29.00	28.83	28.50	28.45
1969	28.33	28.43	29.24	30.77	34.65	35.99	34.35	31.82	30.53	29.05	28.63	29.31	31.10
1970	31.03	32.33	33.32	33.45	33.26	32.05	32.17	31.65	31.44	30.53	31.43	31.14	32.25
1971	32.07	33.77	34.00	34.26	34.33	34.25	34.27	34.46	33.80	34.22	35.31	36.47	34.30
1972	37.33	37.40	37.36	36.53	37.31	38.13	38.12	36.83	35.20	35.40	37.28	38.55	37.20

Table 7(b)

MONTHLY WHOLESALE PRICE, CHOICE CARCASS BEEF, TORONTO

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Ave. Year
	- ¢ per pound -												
1961	43.2	42.6	41.8	40.7	39.8	38.7	38.0	38.3	40.3	41.6	43.3	46.4	41.2
1962	46.6	43.3	42.3	43.0	43.7	44.9	48.1	49.2	49.9	50.2	49.3	47.7	46.5
1963	44.7	41.4	39.3	40.0	40.6	41.8	45.3	46.6	46.3	43.1	41.5	40.8	42.6
1964	41.0	39.4	39.2	40.3	40.3	39.4	39.9	39.7	39.2	38.3	37.7	37.9	38.8
1965 <sup>1/</sup>	40.1	40.8	41.0	41.2	42.0	44.9	45.0	44.3	43.5	42.9	43.7	45.0	42.9
1966	48.4	49.0	48.0	46.5	45.9	45.3	45.3	45.6	48.5	47.7	48.0	49.9	47.3
1967	50.6	49.8	48.9	47.9	47.6	50.0	51.6	52.8	53.8	53.9	53.4	53.2	51.1
1968	51.9	49.7	48.1	47.5	48.8	50.9	51.6	52.8	53.5	52.3	51.0	50.9	50.8
1969	50.5	50.2	52.0	55.4	60.0	62.6	60.3	56.5	53.3	50.5	50.7	51.9	54.5
1970	55.7	57.1	58.5	58.5	58.2	56.6	55.9	54.7	54.5	53.8	56.0	56.7	56.4
1971	59.1	60.9	60.3	60.9	61.0	60.9	59.9	60.1	59.0	60.1	62.9	64.5	60.8
1972 <sup>2/</sup>	66.0	65.6	65.9	65.6	65.8	66.0	65.7	64.0	62.1	60.8	63.9	66.4	64.8
1973 <sup>2/</sup>	72.5												

<sup>1/</sup> Prior to 1966 quotations are for Good Steer Carcasses.<sup>2/</sup> Preliminary-commencing September, 1972 quotation is for A2 grade.

Source: Livestock Market Review, Agriculture Canada

Table 7(c)

## MONTHLY AVERAGE HOG PRICE - TORONTO

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Ave. Year
\$ per 100 lb. dressed carcass - 1961 - 1968 - Grade B 1969 - 1973 - Index 100													
1961	29.06	28.50	26.28	24.38	26.05	28.53	28.89	27.84	28.40	27.67	26.61	26.16	27.30
1962	25.63	25.83	25.88	26.23	26.92	30.09	32.07	31.80	29.60	28.59	29.30	29.42	28.60
1963	29.27	28.89	25.89	23.25	25.49	28.55	28.96	27.99	27.60	25.57	25.32	25.88	26.80
1964	25.85	26.61	24.92	24.38	25.40	28.08	27.41	27.10	27.24	26.13	26.12	26.63	26.30
1965	26.44	27.23	26.80	26.94	29.46	33.81	35.24	35.66	35.88	34.90	36.58	40.64	32.40
1966	41.73	42.19	35.12	31.90	35.83	37.29	34.12	32.98	32.92	32.94	32.79	32.00	34.90
1967	31.31	32.39	30.69	28.93	31.52	31.38	29.44	29.26	29.08	28.23	26.73	27.74	29.70
1968	27.11	27.60	26.97	25.98	27.27	29.81	31.30	33.22	33.28	32.05	32.06	33.69	29.80
1969	34.02	34.74	32.08	31.03	33.86	37.68	36.67	36.64	38.09	37.43	37.17	38.83	35.70
1970	39.10	39.51	36.42	33.26	33.55	33.40	32.69	30.15	29.72	27.57	26.98	26.42	32.20
1971	25.98	26.46	24.44	22.82	23.94	24.47	25.56	26.68	26.39	26.97	27.37	28.40	25.80
1972	31.58	34.38	33.99	33.27	34.89	36.56	38.99	40.39	40.46	40.74	41.21	43.95	37.40
1973 1/	45.75	49.27											

1/ 1973 Prices Preliminary

Table 7(d)

MONTHLY AVERAGE POT PRICE OF 5 PRIMAL CUTS -  
WHOLESALE BROKER MARKET - TORONTO

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Ave. Year
- \$ per 100 lb. -													
1961	25.57	25.70	23.76	22.98	23.52	23.86	24.74	25.06	25.19	24.04	23.23	22.36	24.17
1962	22.39	22.65	22.72	23.30	23.79	25.85	27.55	28.08	26.74	25.76	25.85	25.57	25.02
1963	25.49	25.04	23.65	21.88	22.76	24.92	25.26	24.78	23.96	22.40	21.98	21.95	23.68
1964	22.21	22.44	21.61	21.91	22.35	23.41	22.88	23.28	22.69	22.19	22.16	22.12	22.33
1965	22.02	22.95	23.11	23.18	24.71	27.58	28.86	29.85	28.81	29.72	31.47	33.64	27.18
1966	34.87	34.64	29.76	27.17	29.35	30.37	30.01	31.80	30.98	29.71	28.16	27.52	30.27
1967	27.19	27.20	26.03	25.23	26.95	26.62	25.22	25.38	25.29	25.59	23.47	23.82	25.66
1968	23.24	23.49	23.59	22.94	23.81	24.87	26.41	28.64	28.30	27.61	27.77	30.05	25.90
1969	29.06	29.44	28.30	28.12	29.41	30.96	31.17	32.31	33.70	33.21	32.47	33.15	30.96
1970	33.06	32.89	30.22	28.01	27.87	27.02	26.85	26.29	25.67	24.54	23.58	21.85	27.33
1971	21.02	21.96	20.93	20.66	21.34	20.67	21.05	22.86	23.44	24.21	23.13	23.97	22.08
1972	25.09	27.82	28.42	28.66	28.91	30.02	31.00	32.39	34.27	25.19	34.33	35.68	30.99
1973 1/	38.74	40.93											

1/ 1973 Prices Preliminary



Table 8

**CATTLE: WEEKLY SLAUGHTER, CANADA - 1971-73 AND  
PRICES CHOICE STEERS TORONTO AND OMAHA**

		<u>Inspected Slaughter</u>		<u>Choice Steers Toronto</u>		<u>Choice Steers Omaha</u>	
		<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>
		( '000 hd.)		(per cwt. Cdn. \$)		(per cwt. U.S. \$)	
Jan.	7	52.6	51.1	31.00	37.43	28.12	34.78
	14	55.5	55.0	31.43	36.58	28.38	35.08
	21	56.5	52.7	32.46	37.45	29.72	36.10
	28	51.2	53.4	33.00	37.50	30.18	36.55
Feb.	4	48.3	51.5	33.57	37.50	31.92	36.08
	11	56.6	50.1	34.00	37.50	32.25	36.68
	18	46.7	53.0	34.00	37.31	32.50	36.02
	25	48.9	51.1	33.70	37.25	32.06	36.35
Mar.	3	49.8	52.7	34.00	37.25	31.75	35.65
	10	50.0	52.8	34.00	37.30	31.58	35.42
	17	51.5	54.0	34.00	37.50	31.88	35.25
	25	53.4	52.3	34.00	37.40	32.28	34.78
	31	45.1	42.7	34.00	37.25	31.98	34.75
Apr.	7	43.8	54.0	34.00	36.65	32.50	34.32
	14	53.4	53.7	34.26	36.50	32.78	34.38
	21	53.6	55.4	34.31	36.50	32.12	34.68
	28	51.1	57.4	34.44	36.50	32.25	34.68
May	5	54.4	57.0	34.00	36.62	32.72	35.05
	12	55.3	57.8	34.23	37.54	32.98	35.18
	19	57.6	56.9	34.50	37.76	32.95	35.82
	26	51.2	48.1	34.50	37.50	32.80	35.90
June	2	59.1	58.0	34.50	37.50	32.75	36.53
	9	57.2	55.6	34.00	38.04	32.52	37.32
	16	55.2	55.6	34.23	38.35	32.05	37.88
	23	53.0	55.1	34.39	38.50	32.25	37.72
	30	46.4	54.3	34.00	38.50	32.20	38.68
July	7	57.1	52.0	34.00	38.23	32.34	39.09
	14	57.0	56.5	34.22	38.28	32.10	38.58
	21	56.5	55.8	34.50	37.82	32.58	38.35
	28	57.5	52.9	34.50	38.00	32.72	37.52
Aug.	4	50.0	55.3	34.50	37.46	33.10	36.50
	11	59.2	52.2	34.50	37.23	33.12	37.00
	18	58.8	60.2	34.50	36.75	33.12	35.82
	25	58.0	61.0	34.28	35.67	33.08	34.15
Sept.	1	58.4	58.4	34.00	35.38	32.82	34.65
	8	50.0	49.3	33.63	35.50	32.75	34.50
	15	60.0	62.7	33.50	35.50	32.52	34.55
	22	61.6	63.6	33.90	34.80	32.45	34.72
	29	61.9	63.4	34.00	34.97	32.35	35.00
Oct.	6	60.3	64.6	34.00	34.55	32.18	35.00
	13	49.3	53.7	34.00	35.00	32.12	35.00
	20	60.0	65.2	34.13	35.50	32.12	34.90
	27	60.7	64.4	34.61	36.27	32.48	34.80

Table 8 (cont'd.)

		<u>Inspected Slaughter</u>		<u>Choice Steers Toronto</u>		<u>Choice Steers Omaha</u>	
		<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>
		( <sup>1</sup> 000 hd.)		(per cwt. Cdn. \$)		(per cwt. U.S. \$)	
Nov.	3	60.4	62.2	35.00	37.14	32.70	34.25
	10	59.2	64.0	35.29	37.79	33.00	33.62
	17	58.1	62.7	35.50	36.73	33.48	33.32
	24	55.8	60.0	35.50	37.00	34.00	32.69
Dec.	1	53.4	57.2	35.92	37.18	34.05	34.05
	8	52.0	54.5	36.09	37.94	34.18	34.92
	15	45.3	50.5	36.14	38.45	33.78	37.52
	22	39.5	48.4	36.59	39.25	34.69	37.28
	30	39.9	35.9	37.40	39.75	34.69	37.67
		<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>
Jan.	4	51.2	45.6	37.43	40.75	34.78	39.16
	11	55.0	59.2	36.58	42.00	35.08	39.45
	18	52.7	60.1	37.45	42.65	36.10	41.02
	25	53.5	57.0	37.50	43.50	36.55	41.94
Feb.	2	51.5	53.3	37.50	42.75	36.08	41.70
	9	50.1	54.3	37.50	43.50	36.68	42.88

Source: Livestock and Meat Trade Report, Agriculture Canada



Table 9

HOGS: WEEKLY GRADINGS, CANADA 1971-73 AND CANADIAN AND U.S. PRICES

Week Ending	Gradings		Price Toronto 100 Index Dressed		U.S. 7 Markets Barrows & Gilts (all wts.) 1/	
	1971	1972	1971	1972	1971	1972
	('000 hd.)		(per cwt. Cdn. \$)		(per cwt. U.S. \$)	
Jan. 7	204.6	189.0	25.51	29.08	21.20	30.04
14	184.3	191.2	25.19	29.72	20.87	30.97
21	210.1	185.6	26.13	32.38	21.73	34.17
28	182.6	184.7	27.23	35.39	23.12	36.91
Feb. 4	199.2	200.8	26.09	35.70	25.93	35.17
11	200.1	186.5	27.47	33.87	26.83	35.71
18	206.1	191.4	26.39	33.37	26.03	34.33
25	204.0	182.7	25.99	34.44	24.89	33.35
Mar. 3	190.5	180.7	25.46	33.87	23.83	31.69
10	199.6	188.6	25.83	34.44	23.21	32.08
17	207.5	207.6	24.18	34.65	22.75	31.56
25	195.6	198.4	23.70	33.94	22.28	31.09
31	208.0	179.6	23.24	32.87	21.89	30.64
Apr. 7	178.4	203.0	23.23	33.05	21.79	29.92
14	217.9	203.3	23.03	32.71	21.73	30.35
21	228.3	212.1	22.55	33.48	21.39	30.75
28	225.9	203.9	22.58	33.83	21.35	31.07
May 5	218.0	206.3	23.06	34.45	22.85	31.89
12	207.8	195.4	24.31	35.02	23.37	33.87
19	207.1	197.2	24.63	35.20	23.39	34.61
26	178.2	166.8	23.75	34.92	23.33	34.60
June 2	211.4	186.1	24.72	34.71	23.48	34.29
9	210.4	188.3	24.59	35.76	23.56	34.36
16	199.7	184.9	24.44	36.98	24.24	34.83
23	201.1	179.5	24.84	38.00	25.80	36.16
30	161.8	171.1	25.28	37.55	26.33	38.08
July 7	203.9	160.3	24.98	38.67	26.60	38.48
14	190.3	174.7	25.23	39.12	26.53	38.48
21	186.6	172.2	25.92	39.14	26.52	37.83
28	189.2	165.4	26.17	38.99	26.32	37.87
Aug. 4	168.5	164.8	25.98	39.81	25.99	37.47
11	196.9	158.9	26.49	39.08	25.96	38.19
18	183.9	173.3	27.18	40.68	25.60	39.47
25	179.4	171.6	27.04	41.62	24.75	37.96
Sept. 1	181.5	162.7	26.03	40.04	24.11	38.89
8	157.0	151.0	25.79	40.10	24.49	38.64
15	192.6	172.6	25.71	40.09	25.04	38.85
22	189.4	170.0	26.67	40.97	25.56	39.19
29	197.5	180.4	27.62	41.01	26.45	38.59
Oct. 6	191.6	166.8	27.75	41.22	26.89	38.28
13	170.3	154.5	27.61	41.33	27.20	37.60
20	206.3	176.7	26.52	40.50	26.17	37.56
27	198.3	180.9	26.13	40.17	25.39	36.85

Table 9 (cont'd.)

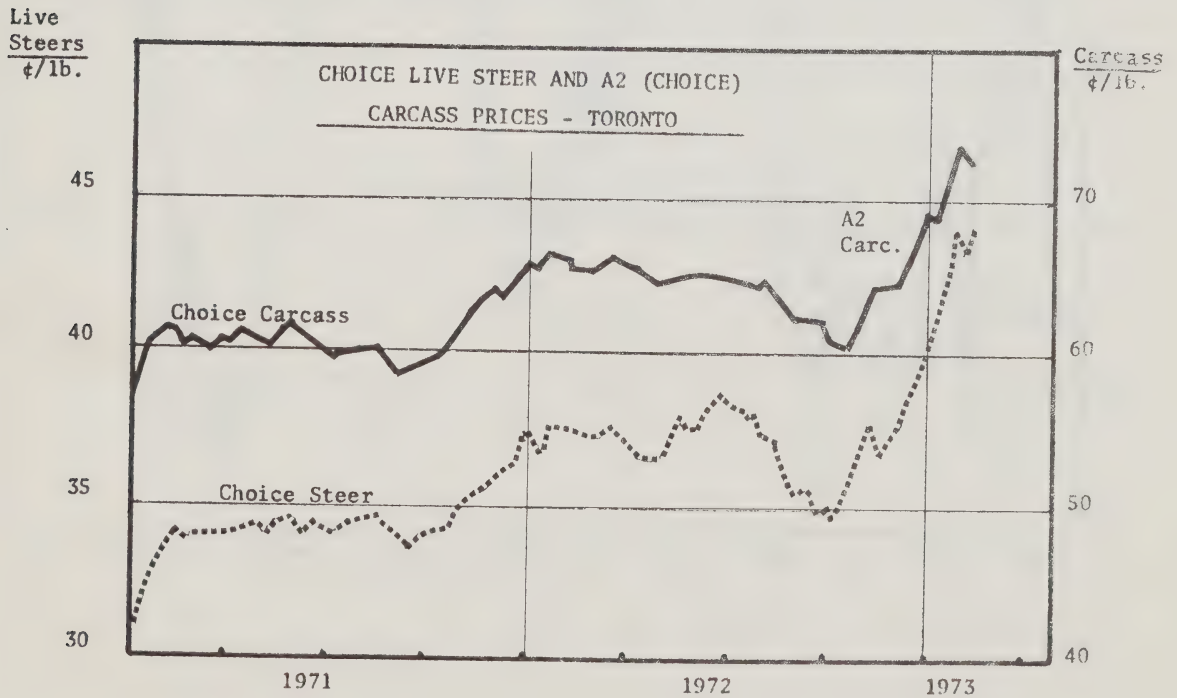
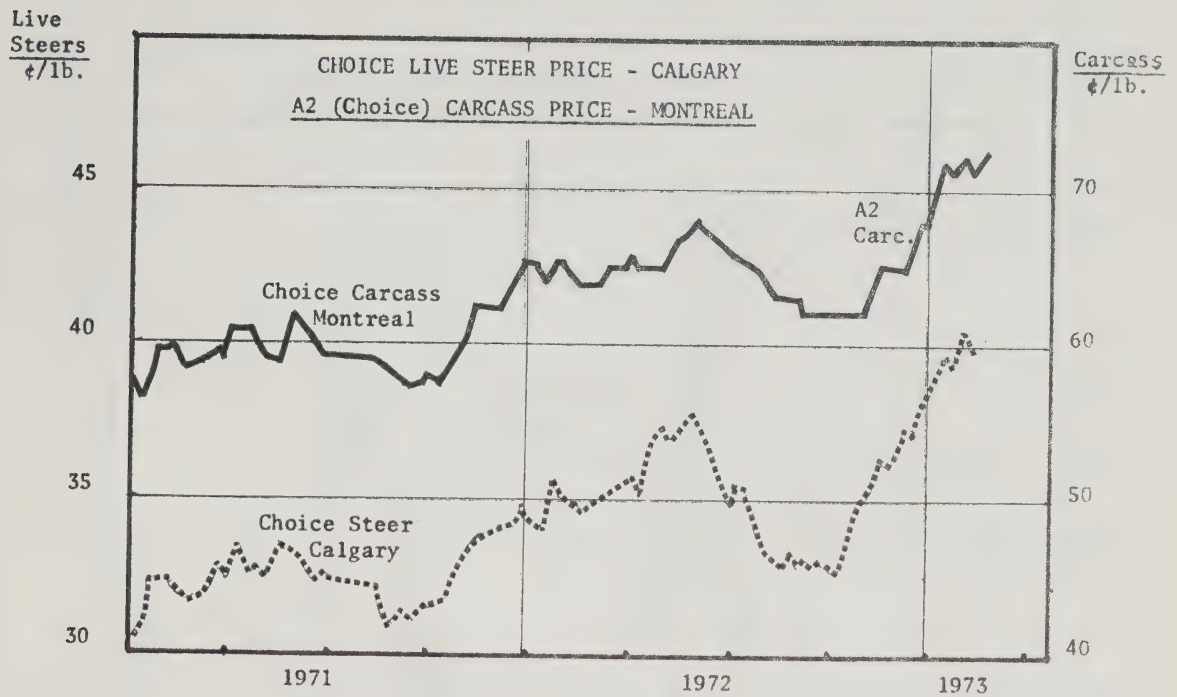
		Gradings		Price Toronto 100 Index Dressed		U.S. 7 Markets Barrows & Gilts (all wts.) 1/	
		1971	1972	1971	1972	1971	1972
		('000 hd.)		(per cwt. Cdn. \$)		(per cwt. U.S. \$)	
Nov.	3	200.3	177.8	26.70	40.71	25.35	36.52
	10	196.6	184.9	27.00	40.43	25.73	36.48
	17	209.7	181.9	27.77	41.41	26.07	36.91
	24	198.4	178.6	27.99	42.31	26.20	37.37
Dec.	1	196.8	184.6	28.49	42.82	26.15	38.15
	8	199.8	162.5	28.77	43.84	26.77	40.03
	15	195.6	188.3	28.16	44.23	27.76	41.19
	22	160.2	170.0	28.01	44.47	29.41	42.15
	30	134.9	106.9	28.54	44.68	29.93	41.41
		<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>
Jan.	6	189.0	152.2	29.08	43.98	30.04	40.75
	13	191.2	192.5	29.72	45.13	30.97	43.00
	20	185.6	196.2	32.38	45.81	34.17	43.67
	27	184.7	194.3	35.39	47.83	36.91	45.06
Feb.	3	200.8	179.7	35.70	49.38	35.17	44.83
	10	186.5	177.7	33.87	49.17	35.71	45.65

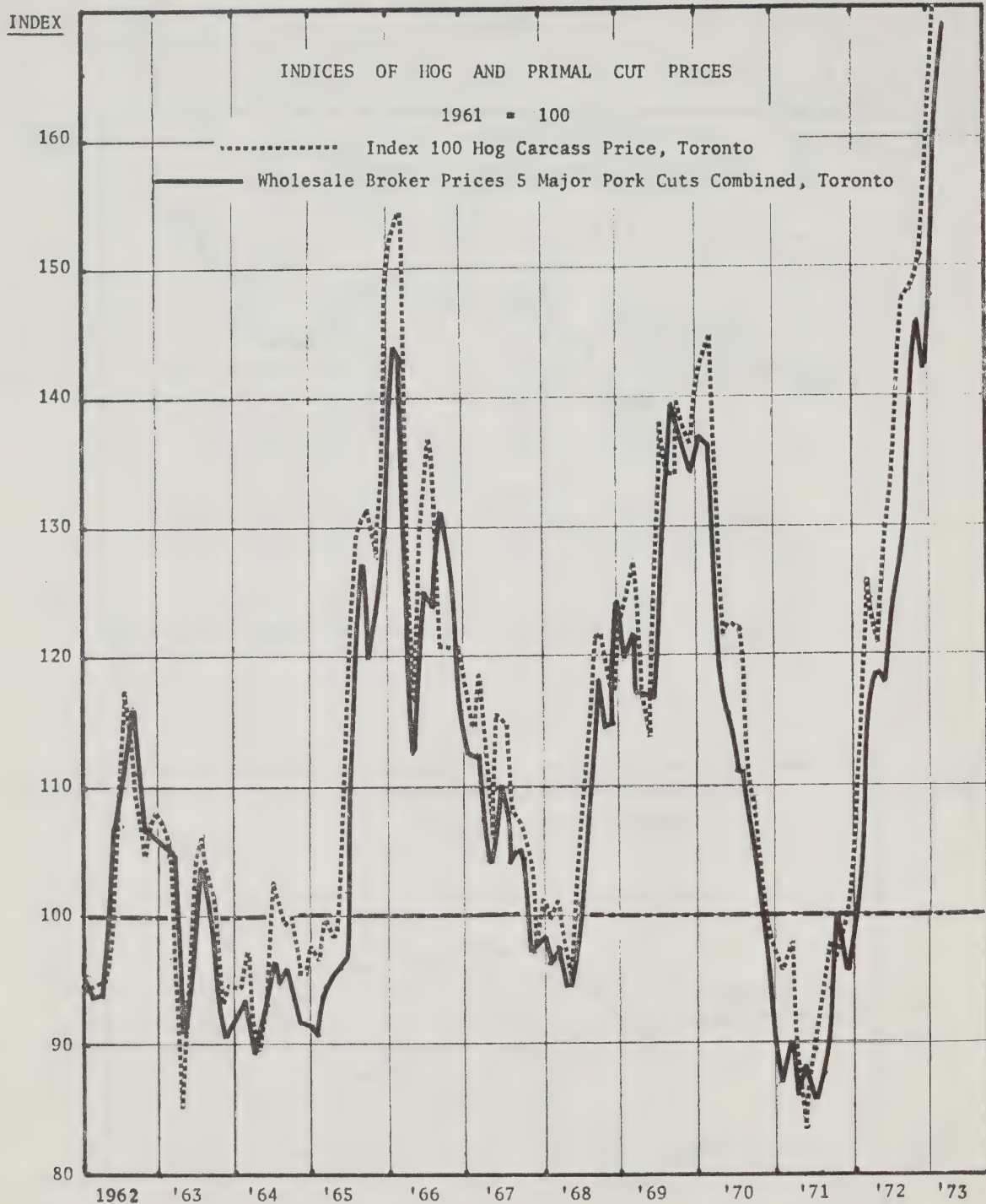
1/ Live price converted to dressed equivalent (75% yield)

Source: Livestock and Meat Trade Report, Agriculture Canada



Chart 10







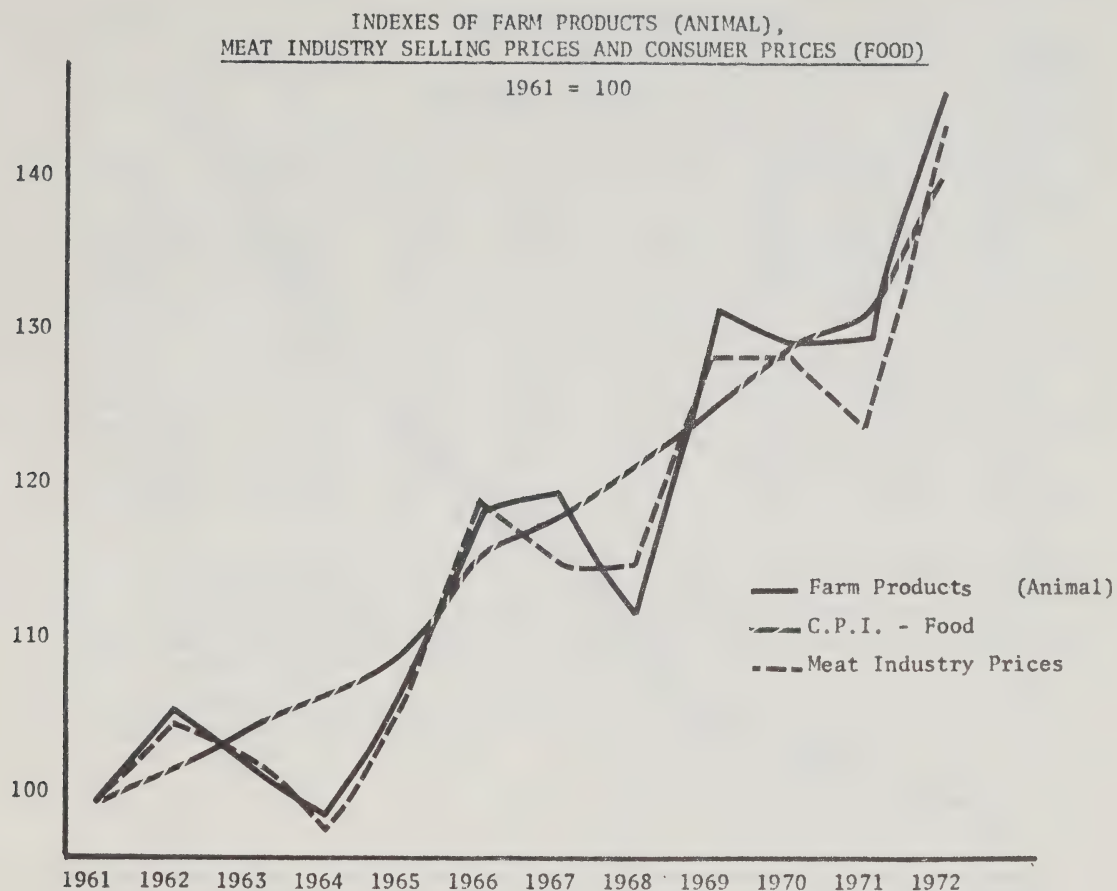


Table 11

## INDEXES OF ANIMAL BY-PRODUCTS, 1968-72

1961 = 100

<u>Year</u>	<u>Lard</u>	<u>Inedible Tallow</u>	<u>Hides</u>	<u>Rendered Tankage</u>
1968	91.6	74.8	78.9	82.3
1969	106.6	103.2	97.2	89.8
1970	116.4	120.3	85.0	107.0
1971	109.3	106.3	90.7	93.7
1972	117.2	98.7	183.8	108.6

Source: Prices and Price Indexes, Statistics Canada

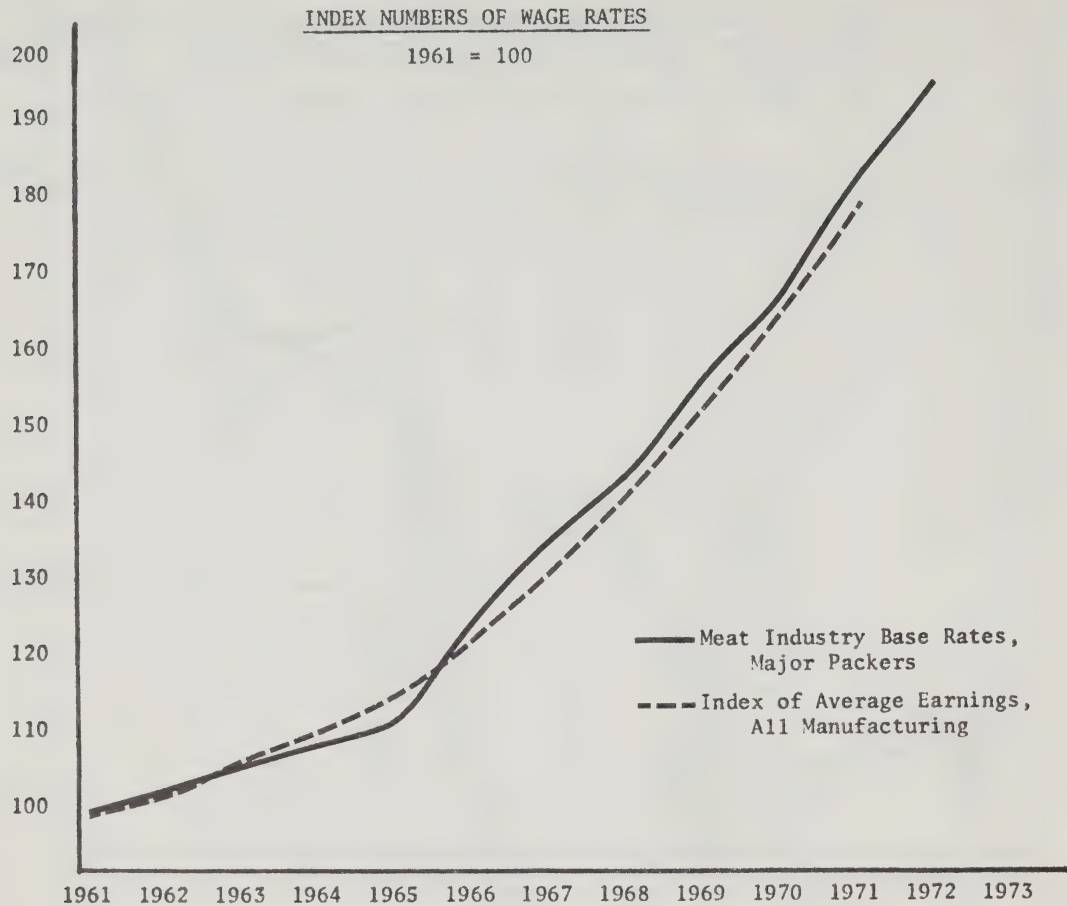


Table 12

DISTRIBUTION OF MEAT INDUSTRY SALES DOLLAR

	<u>1966</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>
	<u>%</u>	<u>%</u>	<u>%</u>
Livestock and other raw material	76.4	74.6	76.3
Employee wages, salaries, benefits	11.6	11.8	10.7
Selling and operating expenses	7.0	8.3	7.5
Packages and supplies	3.8	3.6	3.2
Income taxes	.7	1.0	1.1
Net earnings	<u>.5</u>	<u>.7</u>	<u>1.2</u>
	100.0	100.0	100.0

Note: Above data are averages of several representative diversified slaughtering and processing firms.



Table 13(a)

HOG-BARLEY RATIO (1)

<u>Month</u>	<u>1967</u>	<u>1968</u>	<u>1969</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>
January	17.8	16.0	23.9	29.8	13.7	21.4	22.9
February	18.8	16.3	25.0	29.8	14.5	23.8	
March	18.0	16.2	25.6	26.7	13.5	23.4	
April	17.1	15.7	24.6	23.8	13.7	23.2	
May	18.8	18.4	27.2	23.7	14.7	23.9	
June	18.3	19.1	30.1	22.7	14.5	24.6	
July	16.6	20.4	30.0	21.4	16.2	25.3	
August	17.0	23.4	30.7	19.7	19.3	25.2	
September	17.6	23.8	31.8	17.8	20.3	24.9	
October	17.4	22.7	30.1	15.8	20.2	25.6	
November	16.4	23.4	29.1	15.5	19.7	24.8	
December	16.7	23.5	30.0	14.4	19.7	23.2	

(1) Average year-for the period to December 1968 this ratio is based on the number of bushels of No. 1 Feed barley equivalent in price to 100 lb. of grade B live hog in Winnipeg. Commencing in January 1969 the ratio is based on the value of 100 lb. of Index 100 live hog. The ratio is based on both hog and barley prices at Winnipeg.

Source: Coarse Grains Review, Statistics Canada

Table 13(b)

NET SUPPLY OF FEED GRAIN AVAILABLE PER GRAIN-CONSUMING ANIMAL UNIT

<u>Crop Year</u>	<u>Net Supply Feed Grain 000 tons</u>	<u>Grain- Consuming Animal Units 000's</u>	<u>Net Supply Per Grain-Consuming Animal Unit tons</u>
1961-62	12,823	16,033	0.80
1962-63	16,356	15,485	1.06
1963-64	18,005	15,903	1.13
1964-65	16,803	16,775	1.00
1965-66	17,972	16,427	1.09
1966-67	19,456	16,633	1.17
1967-68	18,212	17,311	1.05
1968-69	21,371	16,709	1.28
1969-70	23,538	17,030	1.38
1970-71	22,683 <sup>r</sup>	18,892	1.20
10-year average 1961-62 1970-71	18,722	16,720	1.12
1971-72 <sup>r</sup>	25,425	19,191	1.32
1972-73 <sup>p</sup>	24,177	19,026	1.27

Source: Coarse Grains Review, Statistics Canada

FROM STEER TO BEEF



A choice **steer** weighing 1,000 lb. alive and dressing 57% yields a 570 lb. carcass.

The remaining 430 lb. is composed of about 160 lb. of hide and edible by-products and 270 lb. of inedible by-products and valueless material.

The carcass weight, in relation to live weight, is termed dressing percentage or yield. Choice beef steers on the average dress about 57%.

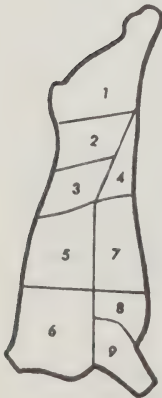
Dressing percentage (yield) is influenced by:

- (a) amount of fill, (b) type of animal, (c) degree of finish, (d) cleanliness of hide and (e) sex of animal.

Dressing Percentage Affects Live Price

Dressed Beef Price per 100 lb.	Live Value per 100 lb. of cattle dressing:			
	50%	54%	57%	60%
\$40.00	\$20.00	\$21.60	\$22.80	\$24.00
50.00	25.00	27.00	28.50	30.00
60.00	30.00	32.40	34.20	36.00

CARCASS SHOWING WHOLESALE CUTS



Hind Quarter

- 1—Round
- 2—Steak Piece or Sirloin Butt
- 3—Short Loin
- 4—Flank

Fore Quarter

- 5—Rib
- 6—Chuck
- 7—Plate
- 8—Point Brisket
- 9—Shank

RETAIL CUTS

		Yield Per Carcass (Approx.)	
		lb.	%
Porterhouse		17	3
T-bone		11	2
Wing or Club		17	3
Sirloin		29	5
Sirloin tip		17	3
Rolled Rib		40	7
Round		34	6
Rump		23	4
Short (cross) rib		45	8
Blade (boneless)		29	5
Shoulder		29	5
Hamburg and stew beef		137	24
TOTAL SALEABLE MEAT per 570 lb. carcass equals		428	75
Waste (bones, suet, shrink)		142	25

NOTE: The out-turn of saleable retail meat (cutability) will vary depending on cutting method, degree of trimming and boning.

COMPLIMENTS OF

5233 DUNDAS ST. W., ISLINGTON, ONT.



**MEMBERS**  
**MEAT PACKERS COUNCIL OF CANADA**  
**February, 1973**

Abattoirs Laurentides Inc. .... St. Esprit, Qué.  
 Agincourt Foods Ltd. .... Agincourt, Ont.  
 Alpina Salami Inc. .... Laval, Qué.  
 Bilopage Inc. .... Québec, Qué.  
 N. Bourassa Ltée .... Montréal, Qué.  
 F.G. Bradley Co. Ltd. .... Toronto, Ont.

*Edmonton, Alta.*

Burns Foods Limited .... Calgary, Alta.

*Kitchener, Winnipeg, Regina,  
 Prince Albert, Edmonton*

Canada Packers Limited .... Toronto, Ont.

*Charlottetown, Saint John, Montréal, Hull, St. Boniface,  
 Moose Jaw, Edmonton, Lethbridge, Red Deer, Calgary, Vancouver*

Canadian Dressed Meats Ltd. .... Toronto, Ont.

*Lethbridge*

La Chaîne Coopérative du Saguenay .... St. Bruno, Qué.  
 Le Cheptel de Berthier Inc. .... Berthierville, Qué.  
 Coleman Packing Co. Limited .... London, Ont.  
 S. Coorsh & Sons Ltd. .... Montréal, Qué.

*Calgary*

East-West Packers Ltd. .... St. Boniface, Man.  
 Essex Packers Limited .... Hamilton, Ont.  
 F.W. Fearman Company Limited .... Burlington, Ont.  
 Gainers Limited .... Edmonton, Alta.  
 Gerard Fugère Ltée .... St. Stanislas, Qué.  
 Henri Roy & Frère Inc. .... St. Anselme, Qué.  
 Hervé Houle Ltée .... St. Simon, Qué.  
 Hygrade Foods Inc. .... Montréal, Qué.  
 Intercontinental Packers Limited .... Saskatoon, Sask.

*Regina, Red Deer, Vancouver*

Jack Forgan Meats Ltd. .... St. Boniface, Man.  
 Larsen Packers Limited .... Berwick, N.S.  
 Legrade Inc. .... Princeville, Qué.

*Bic*

Olivier Bienvenue Ltée .... St. Valérien, Qué.  
 O.K. Packers .... St. Boniface, Man.  
 Peter Macgregor Limited .... Toronto, Ont.  
 Pool Packers Limited .... Brandon, Man.  
 Quality Meat Packers .... Toronto, Ont.  
 H. St. Jean et Fils Inc. .... St. Hyacinthe, Qué.  
 Salaison Gauvin Limitée .... Paquetville, N.B.  
 Les Salaisons Brochu Inc. .... St. Henri, Qué.  
 Les Salaisons Milton Ltée .... Iberville, Qué.  
 J.M. Schneider Limited .... Kitchener, Ont.

*Ayr, Winnipeg*

Shopsy's Foods Limited .... Weston, Ont.  
 Sodor Inc. .... Loretteville, Qué.  
 Supreme Packers Inc. .... Montréal, Qué.  
 Swift Canadian Co., Limited .... Toronto, Ont.

*Moncton, St. Boniface, Edmonton, Lethbridge*

Swift Eastern Limited .... Toronto, Ont.  
 Taillefer & Fils Inc. .... Montréal, Qué.  
 Turcotte & Turmel Inc. .... Vallée Jonction, Qué.  
 United Packing Co. Ltd. .... Montréal, Qué.  
 Vancouver Fancy Sausage Co. Ltd. .... Vancouver, B.C.  
 Les Viandes Demers Ltée .... St. Pierre les Becquets, Qué.  
 Windsor Packing Company Limited .... Windsor, Ont.

## APPENDICE «I»

Mémoire présenté au

COMITÉ SPÉCIAL

SUR

## LES TENDANCES DES PRIX DE L'ALIMENTATION

1<sup>er</sup> mars 1973

par

LE CONSEIL DES SALAISONS DU CANADA

5233 ouest, rue Dundas

Islington (Ontario)

LE CONSEIL DES SALAISONS DU CANADA

## DE QUOI S'AGIT-IL

Le Conseil des salaisons du Canada, fondé en 1919, est une association commerciale nationale, soumise à l'inspection fédérale, dont font partie des entreprises d'abattage et (ou) de conserve des produits de la viande, exception faite de la volaille.

## BUT

Coordonner l'industrie de transformation de la viande et les autres secteurs (c'est-à-dire les producteurs, le gouvernement, les détaillants et les consommateurs) du système de commercialisation bétail-viande dans le but d'améliorer l'industrie de la viande.

## OBJECTIFS

(a) Améliorer l'industrie du bétail et de la viande, promouvoir et entretenir de bonnes relations entre les divers secteurs de l'industrie.

(b) Permettre aux producteurs et aux éleveurs de bétail de se rencontrer afin de s'entretenir et de prendre des mesures sur les questions intéressant les producteurs et ceux qui traitent la viande notamment en ce qui concerne l'amélioration de la qualité et l'élevage du bétail dans les fermes et les ranchs canadiens.

(c) Collaborer avec les associations de producteurs et d'éleveurs de bétail, les associations agricoles, les écoles d'agriculture, les foires et les expositions, les organismes de transport, les institutions financières et tous autres organismes semblables s'intéressant au développement de l'élevage.

(d) Consulter les pouvoirs municipaux, provinciaux et fédéraux et collaborer avec eux ainsi qu'avec leurs divers ministères et organismes pour tout ce qui a trait au bétail et à l'industrie de la viande.

(e) Aider à la promotion et à l'expansion des marchés intérieurs et d'exportation de tous les produits du bétail et de la viande et collaborer avec le détaillant et tout autre groupe s'intéressant également à ce genre d'entreprises.

(f) Encourager l'étude et le développement des arts et des sciences liés à toutes les phases de l'industrie du bétail et de la viande.

(g) Mieux faire connaître et apprécier du public les abattoirs industriels notamment leur importance économique, leur efficacité et le rôle vital qu'ils jouent

dans la transformation du bétail en aliments et autres produits utiles.

(h) Viser les normes les plus élevées dans la préparation et la distribution de toutes viandes aux termes des dispositions de la loi sur l'inspection des viandes du Canada et autres lois pertinentes pour la protection du consommateur.

(i) Servir de tribune où les membres du Conseil pourront discuter et étudier toute question conformément à ses buts et objectifs généraux.

(j) Collaborer avec les autres organismes dont les objectifs sont totalement ou partiellement semblables à ceux du Conseil, les consulter et entretenir des relations avec eux.

## TENDANCES DES PRIX DU BÉTAIL ET DE LA VIANDE

## Table des matières

Introduction générale

Facteurs fondamentaux des prix du bétail et de la viande

Aspects internationaux et nord-américains

Rôle des salaisons dans la fixation du prix de la viande

Tendance du prix du bœuf

Tendance du prix du porc

Main-d'œuvre et conditionnement

Publicité et aspects pratiques

Transport

Politique et perspectives d'avenir

## Appendices à l'appui

Appendice A—Facteurs qui influent sur le prix de la viande

Appendice B—Répartition de la consommation

Tableaux 1—2—Production, exportations, importations et consommation intérieure de bœuf et de porc, 1961-1972

Tableau 3—Production et consommation de bœuf et de porc par habitant, 1961-1972

Tableau 4—Consommation de viande et de volaille, 1961-1972

Tableaux 5—6—Commercialisation, exportation et consommation intérieure mensuelle de bœuf et de porc 1971-1972

Tableau 7(a)(b)—Moyenne mensuelle du prix des bovins et du bœuf, Toronto, 1961-1973

Tableau 7(c)(b)—Moyenne mensuelle du prix du porc et des morceaux de porc, Toronto, 1961-1973

Tableau 8—Abattage hebdomadaire de bovins, prix à Toronto et à Omaha, 1971-1973

Tableau 9—Classement hebdomadaire du porc, prix à Toronto et aux États-Unis, 1971-1973

Graphique 10—Graphiques—prix des carcasses de bœuf et prix des bovins à Montréal et à Toronto, 1971-1973

Graphique—Indices du prix du porc et des morceaux de choix, 1970-1973



Graphique—Prix du producteur (produits animaux), prix de vente industriel de la viande et prix au consommateur, 1961-1972

Tableau 11—Indices des sous-produits animaux, 1968-1972

Graphique—Indices des taux de salaire de l'industrie de la viande et de toutes les industries de fabrication, 1961-1972

Tableau 12—Répartition de la moyenne des ventes (dollars) de l'industrie de la viande, 1966, 1971, 1972

Tableau 13(a) (b)—Rapport en porc/orge, 1967-1973 et stock de provendes par unité animale se nourrissant de grain, 1961-1972

Graphique illustré—Du bouvillon au bœuf

#### *Commentaire sur le prix du bétail et de la viande*

Depuis sa fondation en 1919, le Conseil des salaisons du Canada est l'association commerciale nationale de l'industrie de la viande. Y adhèrent 45 entreprises exploitant 75 établissements inspectés par le gouvernement fédéral dans 9 provinces. Nos membres font des affaires dans tout le pays; leurs activités représentent de 75 à 80 p. 100 du commerce national ainsi qu'une grande partie du commerce d'exportation de la viande. Il y a des entreprises de petite, moyenne et grande importance; certains spécialistes s'occupent de fournir ou de traiter la viande, d'autres abattent toute espèce de bétail et exploitent une entreprise complète de conditionnement.

Nous voudrions tout d'abord assurer au comité spécial que nous désirons sincèrement l'aider, dans la mesure du possible, à faire aboutir l'étude qu'il fait présentement sur la tendance du prix de l'alimentation au Canada, à en découvrir les mobiles et ce qu'il faut faire à l'avenir pour assurer un approvisionnement suffisant de nourriture saine à un prix raisonnable par rapport à ce qu'il en coûte pour la fournir.

Le domaine précis de connaissance et d'expérience que le Conseil et ses membres représentent englobe un secteur clef du système de commercialisation du bétail et de la viande mais non, bien sûr, sa totalité. Les industries de l'abattage et de la salaison achètent le bétail engraisé au producteur ou à l'éleveur, l'abattent et l'habillent et selon qu'il s'agit de bœuf ou de porc, le soumettent à diverses phases de conditionnement avant de le présenter au stade final du processus de commercialisation où il est mis en vente. Nous ne représentons pas le producteur primaire, le détaillant ni le consommateur; nous ne pouvons donc parler en leur nom; toutefois, de plus en plus, nous tentons de communiquer avec ces groupes ainsi qu'avec le gouvernement à propos de questions d'intérêt commun comme le bétail et la viande.

La place importante qu'occupe la viande dans le régime alimentaire des Canadiens ainsi que les qualités nutritives qu'on lui connaît font qu'il est tout à fait naturel pour le consommateur de s'inquiéter quand son prix monte beaucoup comme cela s'est produit récemment. Sans aucun doute, on s'inquiéterait également si la viande n'était pas régulièrement disponible en quantité suffisante et, comme en temps de guerre, devait être rationnée. Heureusement, les Canadiens sont habitués à un bon approvisionnement d'excellente qualité à des prix qui semblent, somme toute,

très raisonnables. En fait, le ministre de l'Agriculture a déclaré qu'ils étaient franchement imbattables.

Le fait que l'on achète fréquemment de la viande au comptant attire immédiatement l'attention sur la baisse des prix, bien davantage que dans le cas d'achats moins réguliers de denrées de luxe. En fait, une augmentation ne fut-ce que de 20c. la livre pour une famille de 4 personnes consommant annuellement chacune 150 livres de viande représente une somme bien moins élevée que le coût d'un téléviseur ou d'une automobile de luxe.

Ceux qui ont un revenu relativement bas ou fixe s'inquiètent des fortes augmentations du coût de la viande ou de toute autre denrée alimentaire de base. Toutefois, plutôt que d'essayer de réglementer publiquement le prix de l'alimentation, il semble qu'une autre politique s'impose pour atténuer ces difficultés.

Le comité a demandé que les mémoires soient aussi concis que possible, ce qui pose des problèmes, car pour étudier convenablement les tendances des prix du bétail et de la viande et les raisons fondamentales qui les inspirent, on ne peut guère se servir d'une méthode brève et simpliste. Puisque le bœuf compte à peu près pour 52 p. 100 de la production de viande rouge et le porc pour 46 p. 100, nous limiterons principalement nos observations à ces deux espèces. La volaille ne relève pas de notre mandat, mais nous osons espérer que le comité ne négligera pas d'étudier cette partie de plus en plus importante de notre approvisionnement en protéines, qui compte pour plus d'un quart de la consommation totale de viande au Canada (viande rouge et volaille prises ensemble).

#### *Facteurs fondamentaux des prix du bétail et de la viande*

L'établissement des prix pour le bétail et la viande se fait essentiellement à trois niveaux qui sont étroitement reliés. Tout d'abord il y a le prix consenti à l'éleveur de bétail par les abattoirs qui déterminent le prix courant de base de la viande; vient ensuite le prix de gros de la viande fraîche et transformée que les bouchers en gros et fabricants de conserve demandent aux détaillants ou aux sociétés d'acheteurs; viennent en dernier lieu les prix de détail de la viande emballée vendue au consommateur dans les magasins d'alimentation. L'établissement du prix de la viande se fait ainsi grâce à la concurrence continue qui se pratique à la vente et à l'achat à chacun de ces niveaux, les prix fluctuant librement par suite des variations locales de l'offre et de la demande ou par suite de forces extérieures au marché. Les prix grimpent et descendent comme le montrent bien les tendances du prix du porc de 1970 à 1971 et de 1971 à 1972. Il arrive parfois, comme ce fut le cas pour le bœuf au cours de 1971 et pendant les premiers mois de 1972, qu'il y ait des périodes de stabilité relative. Une très grande quantité de viande est alors traitée et distribuée et les prix varient très peu aux trois niveaux. Mais généralement, les tendances des prix des secteurs primaires, de gros et du détail sont étroitement liées. Cela ressort clairement des tableaux B-3 et B-5 joints par M<sup>me</sup> Ostry au premier mémoire qu'elle vous a présenté.

L'offre et la fixation du prix de la viande présentent donc des caractéristiques qui sont très différentes de celles de certaines autres denrées et services dont les prix peuvent être plus étroitement contrôlés et réglementés. La viande est une denrée très périssable et son offre, en tout

temps, dépend étroitement des décisions de production prises bien des mois auparavant dans des milliers de fermes, de ranchs ou de parcs d'engraissement. Pour que ce produit périssable, fourni en quantités variables, soit livré rapidement à la consommation, il faut procéder constamment à des rajustements de prix. C'est là une méthode bien différente de celle employée pour la production de beaucoup de produits manufacturés durables où l'objectif consiste à produire ce que le consommateur achète à un prix fixé d'avance. Il n'y a pas de prix fixé à l'avance pour la viande.

De façon générale, la demande de viande de la part des consommateurs est plus stable que l'offre, spécialement à court terme. Mais elle varie d'après les saisons et augmente proportionnellement à la population et à la courbe des revenus. Les variations du prix du bétail et de la viande remplissent deux fonctions importantes. Elles aident à équilibrer l'offre et la demande courantes de viande et à indiquer aux éleveurs s'ils doivent augmenter ou diminuer la production des viandes dont la demande est très forte. Nous avons exposé à l'appendice A les facteurs économiques qui influent sur les prix de la viande.

#### *Aspects internationaux et nord-américains*

Il est important de comprendre que le Canada n'est pas isolé du reste du monde pour produire et commercialiser le bétail et la viande. Nous sommes intégrés dans l'économie nord-américaine à cet égard et nous sommes aussi exposés aux répercussions des facteurs internationaux du marché de la viande. Ces dernières années, comme en font foi les tableaux 1 et 2, le Canada n'a cessé d'exporter et importer du porc et du bœuf. Ainsi, les marchés américain et mondiaux du bétail et de la viande constituent des facteurs très importants qui interviennent dans l'établissement du niveau de nos prix. Le marché américain, tout près de nous, qui impose des droits de douane modérés pour la plupart des viandes, particulièrement le porc, tend à fixer un plancher et un plafond pour nos prix.

Les taux de douane qui s'appliquent couramment<sup>(1)</sup> au Canada et aux États-Unis pour le commerce de la viande sont les suivants:

	Au Canada en provenance des États-Unis	Aux États-Unis en provenance du Canada
	par livre	par livre
Bétail abattu, plus de 700 lbs.	1 ½c.	1 ½c. (avec con- tingente- ment).
Porc sur pied	0.5c.	0.6c.
Bœufs et veaux, frais	3 c.	3 c.
Porc, frais ou congelé	.5c.	.7c.
Bacon et jambon	1 ¾c.	2 c. désossé 3 c. avec os
Abats	½c.	½c.

<sup>(1)</sup> La rédaction de ce mémoire était terminée quand l'exposé budgétaire a annoncé la suspension unilatérale de ces droits de douane à compter du 20 février 1973.

Outre ces droits de douane modérés, les facteurs d'échange, de frais de transport et de manutention entre les pays ainsi que les barrières non tarifaires tels les règlements d'hygiène animale, l'inspection de la viande et les normes de qualité, tout cela joue un rôle dans le volume relatif des échanges et dans la corrélation étroite existant entre les prix canadiens et américains du bétail et de la viande.

Depuis 1970, les exportations vers les États-Unis de porcs abattus au Canada sont passées annuellement de 65,000 à 70,000 têtes. Les porcs américains sont virtuellement bannis du Canada à cause des restrictions touchant le choléra du porc.

En 1972, les importations au Canada de bovins de boucherie ont été de 64,000 têtes tandis que 10,200 bovins canadiens ont pris la direction opposée. En 1971, les chiffres correspondants étaient respectivement de 55,000 et de 11,100 têtes.

Les expéditions de bovins et de veaux qui pendant un certain temps, avaient été considérables, sur le marché américain, ont subi une baisse marquée ces dernières années, du fait que les éleveurs canadiens terminent ici l'engraissement. Cette situation n'aurait pas été possible si les prix des bovins et des bœufs engraisés au Canada n'étaient pas des plus concurrentiels sur le marché américain.

La plus grande partie des bœufs désossés ou abattus qui sont exportés aux États-Unis sont de la catégorie transformable. Une certaine quantité de bœufs abattus est expédiée au Canada de temps à autre lorsque notre marché se trouve en position d'importation, et l'hôtellerie canadienne ainsi que les restaurants font un usage assez considérable de bœuf coupé d'avance aux États-Unis. Ces produits entrent au Canada sous un régime tarifaire plus favorable que celui qui s'applique aux produits canadiens expédiés aux États-Unis, mais nous espérons que cette situation pourra être corrigée.

En ce qui concerne le porc, il y a eu ces dernières années un mouvement régulier dans les deux sens en ce qui concerne la viande coupée, qu'elle soit fraîche ou congelée, par exemple le jambon ou les viscères, et quelques carcasses entières sans compter divers produits transformés, salés ou fumés. En 1969, le Canada se trouvait dans une nette position d'importation par rapport aux États-Unis quant au porc, mais maintenant les exportations dépassent de beaucoup les importations. En conséquence, des réductions tarifaires successives amenées par les négociations Kennedy, les tarifs d'importation du porc américain ont baissé à ½ cent la livre et les taux de change et les barrières non tarifaires (c'est-à-dire les exigences d'inspection de la viande) sont des facteurs plus importants que le tarif même.

Étant donné que la production de porc et de bœuf est environ 10 fois plus élevée aux États-Unis qu'au Canada, les marchés américains de ces produits peuvent fluctuer indépendamment des nôtres, alors que nos prix du bœuf et du porc tendent à fluctuer selon que nous sommes en position d'importation ou d'exportation vis-à-vis des États-Unis. Leur marché est relativement peu touché par les importations de bœufs et de porcs canadiens, tandis que les prix américains ont une très grande influence sur nos marchés.



L'effet net de toutes les considérations qui précèdent est que les prix du porc et des bovins canadiens tendent à suivre d'assez près ceux des marchés d'Omaha et du mid-west, comme l'on peut s'en rendre compte par les tableaux ci-joints. Chaque fois que l'écart s'étend dans un sens ou dans l'autre, la viande ou le bétail s'achemine vers le marché le plus rentable jusqu'à ce que les prix s'ajustent. Il n'est donc pas du tout réaliste d'essayer d'expliquer les prix du bœuf et du porc canadiens en fonction de l'offre et de la demande intérieure uniquement.

Bien que les États-Unis restent notre marché d'exportation le plus proche et le plus important, la situation mondiale concernant la viande et les protéines prend une importance de plus en plus considérable. Au cours des deux dernières années, la demande japonaise pour le porc canadien a pris une extension soudaine, à cause d'un assouplissement des restrictions d'exportations précédentes et du fait que nos normes de qualité sont de plus en plus prisées au Japon.

D'autres possibilités d'exportation se présentent pour l'avenir, peut-être en Europe, étant donné que le Marché commun commence à manquer de viande, et aussi dans un certain nombre de pays à mesure que leur expansion économique augmente la demande de protéines.

#### *Rôle des maisons de salaisons dans la fixation du prix de la viande*

En termes simples le principal facteur qui détermine à court terme à la fois l'offre et le prix de la viande est l'offre et le prix du bétail, ce dernier constituant la matière première. Les maisons de salaison jouent un rôle important dans l'établissement d'un prix concurrentiel pour le bétail.

Les prix du bétail canadien sont essentiellement déterminés par un système concurrentiel de mise aux enchères entre les salaisons, qui se font une lutte chaque jour et chaque semaine pour obtenir les produits disponibles.

Dans le cas du porc, des offices de commercialisation utilisent des installations centralisées de vente, y compris un système de mise à l'enchère par téléscripteurs, ont maintenant le contrôle exclusif de la commercialisation des porcs en Ontario, au Manitoba et en Alberta et dans les provinces Maritimes. La Saskatchewan sera elle aussi dotée bientôt d'un régime de contrôle de la commercialisation et il est prévu au Québec que les producteurs voteront sur la commercialisation du porc un peu plus tard au cours de l'année. En vertu de ces régimes, les acheteurs peuvent faire des offres concurrentielles pour tous les lots de porcs offerts, à des prix réagissant sensiblement aux facteurs du marché d'une heure à l'autre. Tous les porcs sont vendus sur la base du classement et du poids des carcasses, suivant les prescriptions du ministère de l'Agriculture du Canada.

Dans le cas des bovins différentes possibilités de commercialisation s'offrent aux producteurs: vente aux enchères dans les parcs à bestiaux, vente aux enchères dans des localités à la campagne ou vente directe aux abattoirs par l'entremise d'offres concurrentielles, soit des animaux sur pied, soit en fonction du classement et du poids de la carcasse.

Lorsque les abattoirs achètent du bétail, elles essaient de déterminer leurs offres en fonction d'un ensemble

complexe de facteurs comprenant la façon dont la viande peut être en demande sur le marché de gros, la tendance des marchés d'exportation américains et autres, la valeur des sous-produits, les coûts actuels d'exploitation, etc. Dans le cas des bovins achetés sur pied, le rendement et la qualité de la viande obtenue de l'animal abattu doivent être évalués par l'acheteur de l'abattoir.

Fondamentalement, l'élément le plus important pour l'acheteur est d'essayer d'acheter son bétail en tenant compte de ce qu'il prévoit gagner avec la carcasse et les sous-produits. Mais il doit aussi tenir compte de ce qu'il faut essayer de fournir assez de bêtes pour maintenir le personnel de la maison de salaison à un rythme de travail régulier et efficace, de sorte que les acheteurs doivent souvent dépasser leur visée première fondée sur le rendement courant des ventes.

Ce processus de concurrence intense à laquelle doit faire face chaque entreprise dans l'industrie de la viande, jour après jour, semaine après semaine, pour obtenir sa plus importante matière première, c'est-à-dire le bétail, a pour conséquence une modification constante des prix, qui épouse en général assez bien la condition du marché dans toutes ses ramifications. Aucune autre industrie majeure ne doit faire face à une concurrence aussi constante pour sa matière première.

Une fois que les bœufs en carcasse ou que les porcs abattus sont suspendus dans le réfrigérateur de l'abattoir et que leur prix et leur classement sont connus, ce que chaque entreprise essaie essentiellement de faire, c'est d'obtenir un produit final à des prix qui lui fourniront un profit satisfaisant par rapport au coût de la bête plus tous les frais d'exploitation et de vente. La concurrence dicte si oui ou non il réussit dans cette entreprise car les prix de gros sont déterminés par un processus de négociations qui a lieu chaque semaine entre chaque maison de salaison et chaque gros détaillant, pour différents produits.

Dans l'industrie de la viande, le rôle de grossiste est en général joué par le transformateur, quoiqu'il y ait certaines exceptions à cette règle. L'une d'elle est le grand mouvement de carcasses de bœuf qui se fait chaque semaine entre l'Ouest du Canada et Montréal. Les grossistes de bœuf de Montréal sont encore des éléments importants dans ce secteur, et le prix hebdomadaire des wagonnées de bœuf de l'Ouest, à Montréal, est un facteur important dans le marché du bœuf canadien.

L'industrie de l'abattage et de la salaison a donc un rôle considérable de coordination à jouer dans le domaine des prix du bétail et de la viande. En achetant du bétail, les maisons de salaison essaient d'agir selon les données du marché qui leur parviennent de leurs clients détaillants ou de leurs agents d'exportation, bien que la concurrence pour les stocks disponibles ait toujours une influence importante sur le prix. Chaque abattoir doit faire de son mieux pour concilier les signaux convergents qui lui parviennent sur le marché tant du côté de l'offre que de la demande.

#### *Tendance du prix du bœuf*

La production et la commercialisation du bœuf comprennent plusieurs étapes majeures, depuis la naissance dans les fermes et les ranches, qui déterminent le volume futur de l'industrie, puis l'engraissement dans les parcs industriels d'engraissement, l'abattage et la transforma-



tion, y compris la coupe pour le grossiste, la vente au détail et finalement la consommation au pays ou à l'étranger.

Il y a lieu de préciser que, à compter du moment où le prix indique qu'il y a chez le consommateur une demande accrue, cette dernière ne saurait se traduire par une production accrue du bœuf avant trois ans et demi ou quatre ans. Un veau de boucherie qu'on conserve pour la reproduction ce printemps ne saurait arriver sur le marché avant 1977. A court terme, la production courante du bœuf peut être accrue, si on engraisse davantage le bœuf ou encore si l'on augmente l'abattage des taures au lieu de les conserver.

A la longue, le seul moyen d'augmenter l'approvisionnement intérieur du bœuf consiste à augmenter le nombre de vaches et de veaux en pâturage et la chose se produit d'ordinaire quand les engraisseurs, poussés par la rentabilité du prix du bœuf, paient de bons prix pour des bovins et des veaux à engraisser. Autrement dit, il s'agit là d'une réaction en chaîne.

Depuis 1961, la production canadienne du bœuf a augmenté dans une proportion de plus de 40 p. 100. Cette augmentation, et un accroissement dans la transformation du bœuf importé se sont traduits par une augmentation de la consommation du bœuf d'environ 20 livres par personne au cours de la dernière décennie, bien que ce soit encore moindre que l'augmentation de 25 livres par personne enregistrée dans la consommation américaine.

Il est toutefois intéressant de noter cependant que, depuis 1965, la production du bœuf s'est stabilisée et est demeurée relativement stationnaire. Face à une demande continue de bœuf, le prix de cette denrée a donc connu une hausse au Canada. Le prix des bouvillons de choix à Toronto, en 1972, a été en moyenne d'environ 50 p. 100 plus élevé qu'en 1965. On a noté la même tendance aux États-Unis. En dépit de cette hausse des prix, il n'y a pas encore eu d'accroissement sensible sur le plan de l'approvisionnement en bœuf sur les marchés, bien que, comme on l'a signalé, l'effet des prix courants sur les éleveurs naisseurs n'aboutira pas à l'abattage de plus de bestiaux pour quelque temps encore.

En dépit de cet état plutôt statique dans la production du bœuf, deux facteurs ont contribué à une hausse modérée de l'approvisionnement du bœuf de boucherie pour le consommateur; d'une part, l'augmentation de la qualité des carcasses et d'autre part, une tendance vers des carcasses habillées plus lourdes. De 1961 à 1971, la production hebdomadaire moyenne de carcasses bonnes et de choix a augmenté de 20,000 à 34,000 ou de 51 p. 100 à un total de 64 p. 100.

En 1972, même si les données officielles de la consommation du bœuf par personne ne sont pas encore disponibles, il semble que le Canadien moyen ait consommé environ 91 livres de bœuf, soit un nouveau record, bien que, encore là, ce soit beaucoup inférieur à la consommation aux États-Unis où elle était tout dernièrement d'environ 115 livres par personne.

Depuis 1968, les importations et les exportations de bœuf, surtout pour la mise en conserves, ont augmenté de beaucoup. L'Amérique du Nord manque de plus en plus de ce produit et il continuera vraisemblablement d'en être ainsi.

Voilà pour la situation sur le plan des approvisionnements. Si l'on se tourne maintenant du côté des prix, il y a lieu de faire observer tout d'abord que la commercialisation et le prix fixé pour le bœuf se font en trois étapes, y compris les transferts de possessions et les risques courus, à savoir:

1. Au premier niveau—bovins gras vendus par l'engraisseur aux abattoirs industriels;
2. Au niveau du commerce de gros—carcasses ou gros morceaux de bœuf vendus par les abattoirs au détaillant;
3. Au niveau du commerce de détail—morceaux parés emballés vendus par le détaillant au consommateur.

Vu qu'une quantité de 1,000 livres de bœuf de première qualité connaît trois étapes, le poids du produit vendu passe successivement à environ 570 livres au niveau du commerce de gros et à 430 livres de morceaux parés au niveau du commerce de détail. Si l'on s'appuie sur ces énoncés, nonobstant les autres facteurs de coût et crédits, le prix de 43c que coûte le bouvillon sur pied équivalait à environ 75c le morceau de bœuf non dépecé dans le commerce de gros et à \$1 la livre pour le consommateur, au niveau du commerce de détail, avant d'y ajouter la marge bénéficiaire.

Quelle que soit l'étape où se fait l'analyse, nombre de facteurs influent sur les prix à court et à long termes des bovins et du bœuf. Le commerce de gros du bœuf met précisément en vedette les forces qui entrent en jeu dans la fixation de prix concurrentiels. Un des facteurs importants à considérer dans l'étude de ce marché est le prix hebdomadaire fixé pour les chargements de wagons de bœuf de l'Ouest expédiés par les abattoirs industriels pour le commerce de gros à Montréal. Ces expéditions se chiffrent par plus de 200 wagons dont chacun équivalait à plus de 60,000 livres ou encore un total d'environ 9 millions de livres. De plus, on sait que chaque semaine les abattoirs vendent à flot continu des carcasses, des quartiers et de gros morceaux de bœuf dans les principales villes aux marchands de détail et aux acheteurs pour des établissements.

Il y a eu en tout temps un lien des plus étroits entre les prix que paient l'industrie de transformation du bœuf et les prix en vigueur sur le marché en gros du bœuf (voir tableau). En retour, le prix de gros du bœuf vendu aux détaillants sert de base pour la fixation du prix des morceaux parés vendus au détail aux consommateurs. Le tableau B-5 que vous a présenté M<sup>me</sup> Ostry indique les liens étroits qui existent depuis longtemps entre le prix des bovins, les revenus du commerce de gros pour les maisons de salaison et le prix que paie le consommateur pour le bœuf.

Si l'on jette un coup d'œil sur les deux dernières années, on voit que le prix du bétail et du bœuf à l'abattage est demeuré remarquablement stable au cours de 1971 et pendant une bonne partie de 1972. En 1971, la moyenne du prix des bouvillons de choix à Toronto était de \$34.30 les 100 livres et les prix ont augmenté quelque peu vers la fin de l'année. Le prix de gros du bœuf de choix à Toronto était de 60 à 61 c, ce qui correspondait étroitement au prix payé pour le bétail.

En 1972, le prix des bovins s'est affermi tant au Canada qu'aux États-Unis par suite d'une forte demande de bœuf



de la part des consommateurs, d'une réduction des approvisionnements de porc dont le prix a haussé et d'autres facteurs, y compris l'offre et la demande globales. De janvier à août, le prix des bouvillons de choix à Toronto s'est maintenu aux alentours de \$37 à \$38, tandis que le bœuf de choix, habillé, se vendait 65c. à 66c. la livre. Au cours de cette même période, le marché canadien du bœuf absorbait chaque semaine de 55,000 à 60,000 bovins qui se vendaient à un prix soutenu.

Au cours de 1972, un facteur qui a sans doute contribué à raffermir le prix des bovins et en même temps aurait contribué à stabiliser plus ou moins le prix du bœuf a été l'augmentation du prix des sous-produits du bœuf, principalement les peaux. Les conditions du marché mondial ont fait que le prix des peaux a sensiblement augmenté au cours du second semestre de 1972 et les États-Unis ont essayé, un certain temps, de restreindre les exportations. Les peaux ont ensuite baissé de prix vers la fin de 1972 et cette tendance se maintient encore aujourd'hui.

Au Canada, l'abattage des bovins soumis à l'inspection est tombé, en décembre, à une moyenne de 49,000 têtes par semaine, en regard de 62,000 en novembre et les prix des bovins et du bœuf ont commencé à se raffermir. En janvier, les abattages se sont élevés en moyenne à 55,000 têtes par semaine, soit 5 à 10,000 têtes de moins chaque semaine que n'absorbait le marché intérieur canadien au cours de la seconde moitié de 1972. A la fin de janvier, le prix hebdomadaire moyen du bouvillon de première qualité sur le marché de Toronto avait grimpé à \$43.50 les 100 livres, soit un peu plus que celui du bouvillon de choix à Omaha où le prix moyen se situait aux alentours de \$42.

Les principales raisons de la tendance soutenue, tant au Canada qu'aux États-Unis du prix des bovins de boucherie et du bœuf, en 1973 sont:

- (1) De la part du consommateur, une demande forte et ferme de bœuf, laquelle aux niveaux actuels des revenus continue de dépasser la demande.
- (2) Un raffermissement général de marchés internationaux du bœuf et un écart entre les approvisionnements en provenance des pays exportateurs et la capacité l'absorption des marchés. Les prix du bœuf ont beaucoup haussé dans bien des pays, y compris instamment le bœuf qui se prête au conditionnement.
- (3) Les prix record ou relativement élevés des aliments concurrentiels à teneur protéique, tels que le porc, le poulet, les œufs et le fromage.
- (4) Compte tenu de la situation générale du bœuf, la forte concurrence des engraisseurs pour les bovins «à deux fins».

Dans ces conditions, il y a eu un marché favorisant la vente de bovins d'abattage de toutes qualités. Une maison de salaison qui paye \$43.50 dollars par cent livres pour milles livres de bouvillons de première qualité devrait recevoir 76 cents par livre pour le bovin abattu habillé afin de récupérer le coût du bouvillon. Au cours de la dernière moitié du mois de janvier, les prix de gros dans les magasins à chaîne de la région de Toronto se sont échelonnés entre 72 et 73½ cents à cause en partie des prix assez élevés des sous-produits du bœuf comme les peaux et la farine d'abattis pulvérisés.

*Tendances du prix du porc*

La production du porc a toujours été plus inconstante et cyclique que celle du bœuf qui est lié assez étroitement à l'approvisionnement et au prix de l'orge et d'autres grains de provende. Au lieu d'une vache-un veau par année, une truie peut produire deux portées de 8 à 12 cochons chacune, de telle sorte que dans des conditions favorables, la production du porc peut augmenter rapidement.

Le record de productivité du porc établi en 1971 par exemple a été précédé d'un concours très favorable de circonstances. D'une part, il y a eu de forts excédents de stocks de grains de provende, tandis que les approvisionnements nets de grains de provende par tête de bétail consommant du grain en 1969-1970 équivalaient à 1.30 tonne, soit les plus élevés au cours des récentes années. Vu que le prix du porc était en moyenne de \$35 dollars par cent livres en 1969 et que l'orge était passablement bon marché, le rapport cochon/orge a atteint le niveau élevé de 30.0 au cours de la deuxième moitié de l'année (toute augmentation au delà de 20.0 étant considérée comme rentable).

En l'occurrence, la vente record au Canada de 10.1 millions de porcs en 1971 a coïncidé également avec la plus forte productivité du porc aux États-Unis au cours des dernières années. En conséquence, le prix du porc en Amérique du Nord après les bons gains obtenus en 1969-1970, a baissé en 1971 aux niveaux les plus bas depuis 1959-1960. Au cours de cette dernière année, il a fallu établir un programme important d'aide pour les produits du porc au Canada.

Encouragés par les prix de solde, les consommateurs canadiens ont acheté et consommé des quantités record de porc en 1971. La consommation totalisait 1.4 milliards de livres ou 66 livres par tête à la fin de l'année, et, ne restait pas de surplus. En d'autres termes, nous avons résolu le problème du surplus provisoire en le mangeant.

Dans l'intervalle, les producteurs de porcs du Canada et des États-Unis avaient diminué la production en raison des prix qui n'étaient pas tellement payants, et en 1972, la production du porc a diminué. Aux États-Unis, la production a baissé de 10 p. 100 et au Canada de 7½ p. 100. Toutefois, signalons que malgré ce fléchissement, la productivité canadienne du porc au cours de l'année dernière était toujours au deuxième rang selon les rapports.

Presque à compter du début de l'année 1972, les prix du porc ont commencé à augmenter de façon sensible sur les marchés canadiens et américains. A la mi-janvier, le marché de Toronto pour les porcs en carcasse indiqués à l'indice 100 a dépassé \$30 par 100 livres. De janvier à mai, les prix sont demeurés aux environs de \$32 à \$35, et les ventes se sont élevées à environ 10,000 porcs par semaine en 1971 et la demande intérieure et d'exportation du porc a été très soutenue.

En juin, les prix du porc à Toronto ont commencé à dépasser \$35, atteignant \$38 en juin, \$39 en juillet, \$40 en août et on atteint \$41 à la fin de septembre et au tout début d'octobre, tandis que les ventes hebdomadaires se chiffraient à environ 170,000 porcs. A la fin de novembre, les prix se sont à nouveau raffermis et vers Noël, ils ont atteint \$44 par 100 livres. Dans l'intervalle, les prix du porc aux États-Unis avaient suivi des tendances similaires bien qu'une demande accrue, par exemple en provenance du Japon, pour l'exportation de coupes canadiennes de

première qualité ait contribué à donner à notre marché un élan additionnel.

En janvier, les marchés du porc au Canada et aux États-Unis ont poursuivi leurs fortes hausses et au cours de la dernière semaine de janvier, les porcs à Toronto ont dépassé pour la première fois le sommet de \$50 par 100 livres. (\$50.20). Les marchés sont demeurés fermes en février, en général variant entre \$48 et \$50. La demande, en provenance du Japon, pour l'achat de coupes de porc, notamment les côtes et les longes, est demeurée ferme au cours de cette période.

Ce redressement sensible des prix du porc en 1972-1973 à partir des niveaux bas et des marchés surchargés de 1971 a été sans aucun doute fort avantageux pour les producteurs de porc canadiens sinon pour les consommateurs de porc. La période de décembre à février est importante dans le programme de la production du porc étant donné que c'est le temps où les truies s'accouplent afin de mettre bas au printemps. Normalement, le prix récent du porc à 50 cents la livre produirait un stimulant important pour augmenter la production. Cependant, signalons que ces prix élevés du porc ont été assez fortement contrebalancés par le prix des moulées et la situation des approvisionnements. A la fin de janvier, le rapport cochon/orge n'était que de 23.6, étant légèrement inférieur à celui d'il y a un an alors que les prix du porc étaient passablement inférieurs. Les prix des suppléments protéiques ont également augmenté brusquement alors que le soya a atteint des prix record. Les excellentes perspectives actuelles du marché du blé et des autres grains semblent exercer tout un impact sur les prévisions de la production des fermiers des Prairies tout particulièrement, pour l'année 1973-1974. On attendra avec intérêt les résultats du relevé que Statistique Canada effectuera le 1<sup>er</sup> mars sur la production du cochon.

Inquiétés par les problèmes de la vente du porc qu'on a connus en 1971 et en réponse à l'intérêt démontré actuellement pour l'achat de porc canadien destiné à l'exportation, les offices de commercialisation du porc du Manitoba et de l'Alberta se sont montrés récemment très actifs en s'efforçant de promouvoir les ventes d'exportation. L'Office du Manitoba a déjà annoncé une entente passablement importante en matière de vente s'échelonnant sur les trois prochaines années. En Alberta, les programmes sont fort à point en ce qui concerne les contrats d'exportation à terme des producteurs-conditionneurs. Ainsi, à moins qu'il y ait une augmentation nette de production pour remplir ces demandes d'exportation, les approvisionnements intérieurs seront proportionnellement touchés.

La transformation et la distribution du porc diffèrent du bœuf en ce sens qu'une plus grande transformation se fait à l'usine dans le cas du porc et ces usines livrent une grande variété de produits qui sont, dans bon nombre de cas, préemballés sous forme de paquets individuels pour le consommateur, comme le bacon tranché, les saucisses de porc, les viandes cuites et tranchées, etc. Il se vend encore une quantité considérable de porc frais sous forme de longes ou de morceaux d'épaules mais les jambons salés et fumés, le bacon, la ronde et l'épaule de porc sont des morceaux qui se vendent en grande quantité, souvent désossés et cuits. Il y a en outre la saucisse les produits analogues, saucisses de frankfort, les viandes cuites et en

boîtes, de sorte que la quantité et la variété des produits du porc est très considérable.

Après que les porcs sont abattus, le transformateur de porc a plusieurs choix en ce qui concerne la disposition et la vente du porc en carcasse. Les morceaux principaux, jambon, côtes, viscères, rondes et épaules, qui forment environ 58 p. 100 de la carcasse, sont habituellement achetés et vendus sur le marché de gros des courtiers. Les prix courants à ce niveau sont utilisés comme étalon au sein de l'industrie. La correspondance étroite entre les fluctuations des prix du porc et les prix de gros de ces morceaux importants est exposée dans le tableau ci-joint.

De la mi-février 1972 à la mi-février 1973, le prix moyen hebdomadaire de 100 porcs indexés est passé de \$33.37 à \$49.17 les cent livres à Toronto. Cela constitue une augmentation de 47.3 p. 100. Au cours de la même période, dans la région de Toronto, l'augmentation-type des prix des différents morceaux de porc vendus par les transformateurs aux chaînes d'épicerie était ainsi:

Longes fraîches	- 38%
Épaules fraîches de New York	- 36%
Jambon désossé fumé, entier	- 19%
Bacon en tranches, marque n° 1	- 31%
Épaules fumées et désossées	- 15%

Les facteurs qui ont causé la récente montée en flèche des prix du porc sont fondamentalement semblables à ceux qui font fluctuer les prix du bœuf. Ce sont:

1. Un rétrécissement de l'offre mondiale de viande et une montée particulièrement prononcée des prix des éléments de la viande de transformation.
2. Une demande très forte d'exportation du côté du Pacifique pour certains morceaux de porc.
3. Les prix élevés des viandes concurrentes et d'autres aliments protéinés.
4. Un fléchissement de la production du porc en Amérique du Nord, et des indices que cette situation persistera pendant quelque temps encore, tout particulièrement vu les prix élevés des provendes actuellement.

#### *Éléments du prix de revient de l'industrie*

(a) *Main-d'œuvre*: Traditionnellement, l'industrie de préparation de la viande a toujours compté parmi les grands employeurs étant donné que diverses phases de l'exploitation requièrent une main-d'œuvre spécialisée et ne peuvent être facilement automatisées. En 1970, l'industrie a versé 228 millions de dollars en traitements et salaires à 31,099 employés. Le personnel féminin de ces usines de traitement varie entre 10 et 25 p. 100 et, depuis 1971, les femmes touchent le même salaire de base que les hommes.

Les salaires de base payés par les principaux conditionneurs ont doublé depuis 1961 comme le montre le tableau annexé. Pourtant, le montant des traitements et salaires exprimé en pourcentage des ventes est resté à peu près constant ces dernières années, ce qui indique que les taux des salaires sont allés presque de pair avec les prix et la production. Diverses opérations industrielles ont été mécanisées lorsqu'elles pouvaient accroître la productivité.



On a toujours constaté dans l'industrie de préparation de la viande un écart considérable entre les salaires que paient les principales usines syndiquées et ceux des petites usines locales, qu'elles soient assujetties ou non à l'inspection fédérale.

(b) *Conditionnement*: La viande étant périssable exige un emballage spécial pour conserver toutes ses qualités. En outre, chaque emballage, carton et étiquette destinés aux viandes fédéralement inspectées doivent être soumis à la Division de l'inspection des viandes du ministère de l'Agriculture et préalablement approuvés et tous les produits d'emballage sont utilisés sous la surveillance d'inspecteurs d'usines.

Actuellement, la viande de bœuf fraîche est encore la plupart du temps emballée par le détaillant au point de vente, même si la préparation et l'emballage centralisés reviennent moins cher à condition de pouvoir surmonter certains problèmes techniques pour assurer la bonne apparence et la fraîcheur du produit. En fin de compte, il semble qu'on arrivera un jour à centraliser la préparation de morceaux congelés, mais il faudra cependant modifier fondamentalement tout le système et s'assurer de la réceptivité du consommateur.

Le conditionneur de viandes préemballe une grande variété de viandes traitées et fumées comme le bacon et les jambons de conserve, les saucisses fraîches et fumées ainsi que les viandes cuites tranchées. Destinés aux comptoirs libre service, ces emballages doivent être attrayants, pratiques et résistants pour exposer et protéger à la fois le contenu. Nous croyons que l'industrie de la préparation de la viande peut s'enorgueillir à juste titre de ses réalisations en matière d'emballage et de la sobriété voulue de ses modèles.

Afin d'augmenter la durée utile des produits au comptoir, l'emballage sous vide est aujourd'hui largement utilisé pour les saucisses fumées, le bacon et les viandes cuites tranchées. Les articles emballés sous vide et conservés à la température recommandée contribuent à assurer que le consommateur achètera des produits qui n'ont rien perdu de leur fraîcheur ni de leur qualité.

Le ministère de la Consommation et des Corporations étudie actuellement le moyen d'exiger l'indication de la date sur les produits alimentaires périssables et préemballés y compris la viande. Ce qui importe à notre Conseil c'est que la méthode finalement adoptée soit facile à appliquer et à surveiller et qu'elle n'entraîne pas un gaspillage inutile ni ne porte atteinte de quelque façon aux normes actuelles de qualité.

(c) *Publicité*: Comme la majorité des téléspectateurs pourraient en témoigner, le budget publicitaire de l'industrie de la viande est dans l'ensemble très réduit et, il n'a certainement aucun effet sensible sur le prix de la viande. Les conditionneurs individuels n'ont guère intérêt à faire de la publicité pour la viande de bœuf ou les viandes fraîches qui, à part la catégorie officielle de qualité ne présentent aucune différence. En général, ce sont les associations de producteurs qui font le plus de publicité pour le bœuf ou le porc.

La publicité de la viande par les conditionneurs se limite généralement à certaines marques de produits traités comme les jambons, le bacon et les viandes

préparées qui présentent des caractéristiques distinctes que le consommateur identifie au produit. En moyenne, les principaux conditionneurs semblent consacrer moins de 1 p. 100 de leur chiffre de ventes à la publicité.

Les principaux détaillants annoncent chaque semaine dans les journaux les différents produits qu'ils mettent en vente, en indiquant, dans certains cas, la marque du produit. C'est, sans doute, fort utile aux consommateurs lorsqu'ils achètent leur viande et qu'ils planifient à l'avance leur menu.

(d) *Aspects pratiques*: Même si l'industrie de la viande ne perd pas de vue que la vie moderne exige des produits à la fois faciles à préparer et à servir, la gamme des produits offerts dans les comptoirs de vente comprend des morceaux de viande de base prêts à cuire, d'autres qui le sont déjà et qu'on peut servir froid ou bien des variétés qui ne demandent qu'à être réchauffées comme les produits ensachés prêts à bouillir.

Pour répondre à la demande générale des consommateurs, les viandes sont très souvent complètement ou en partie désossées, et soigneusement et uniformément parées; le porc est débarrassé de sa couenne. Il est encore possible d'acheter un jambon frais avec l'os et la couenne mais la faveur du public va en général au jambon désossé, traité, fumé, précuit, et prêt à servir.

Le bacon découenné et en tranches constitue un exemple d'un produit fonctionnel adapté aux méthodes de vente modernes et au style de vie. Il est cependant toujours possible d'obtenir du bacon à la livre et les ménagères qui apprécient ces produits peuvent acheter du lard en morceaux ou une moitié de porc frais et le détailler à la maison.

(e) *Transports*: Les données logistiques annuelles de l'industrie de l'élevage et de la viande sont plutôt renversantes. Le bétail est élevé là où il est le plus économique de le faire et les nouvelles usines de traitement ont maintenant tendance à s'implanter tout près des sources d'approvisionnement plutôt que des marchés finals. Aussi, le coût total du transport pour livrer le bétail et la viande habillée et traitée vers d'importants lointains marchés sans oublier la livraison aux détaillants particuliers est des plus élevé. Nous n'avons pas une évaluation exacte de l'ensemble des frais de transport annuels pour le bétail et la viande, mais nous pensons qu'ils s'établissent à 100 millions environ. Par exemple, les frais pour transporter chaque semaine 200 wagons de bœufs de l'Ouest à Montréal dépassent 1.25 million par mois, soit plus de 15 millions annuellement.

Pour le marché intérieur, l'industrie a recours aux transports ferroviaires et au camionnage. Au cours de la dernière décennie il y a eu nombre d'innovations techniques, wagons plus vastes, plus économiques, plus pratiques aussi pour le chargement de la viande et du bétail, wagons frigorifiques, des wagons à deux ponts pour le bétail, les horaires sont plus fréquents, plus rapides. Depuis 1961, des chargements plus importants par wagon ont permis de garder le taux de transport par cent livres à un niveau assez stable.

Le transport par camions se targue également de véhicules plus vastes pour le transport du bétail et de



la viande, les horaires sont plus rapides et plus fréquents pour le transport d'est en ouest et vers les marchés des États-Unis. Les réseaux ferroviaires et routiers se complètent économiquement grâce aux services rail-route.

Pour les expéditions outre-mer, on envisage dans un proche avenir, les envois par containers, et éventuellement par voie aérienne.

#### *Politique et perspectives d'avenir*

Comme nous avons tenté de le démontrer, la récente poussée des prix du bétail et de la viande au Canada est fondamentalement reliée à une diminution de la production de viande face à la demande mondiale. Les prix du marché nord-américain pour la viande de bœuf se sont affermis régulièrement au cours de la dernière décennie malgré une augmentation sensible de la production. En 1972-1973, les prix du porc, après la baisse du marché en 1971, font preuve de fermeté.

A long terme, la meilleure assurance pour les consommateurs canadiens d'acheter de la viande à des prix raisonnables par rapport aux coûts de production, c'est le maintien d'une industrie d'élevage viable et solide. Il faut donc élaborer une politique mieux coordonnée vis-à-vis de l'économie grain-bétail, cela dit, le Canada possède d'abondantes ressources pour une agriculture animale productive tout comme l'Amérique du Nord en général.

En présumant qu'il soit donné suite à l'ensemble de la politique économique expansionniste actuelle, il semble que ce soit là l'objectif recherché, la demande pour la viande restera très forte et de plus grandes quantités de viande seront nécessaires. A la longue, le meilleur moyen d'y répondre consiste à laisser les prix canadiens du bétail libres de tous contrôles et règlements et leur laisser trouver leur niveau économique approprié sur le marché nord-américain et mondial. L'approvisionnement et le coût des aliments de provende constituent en fait le principal facteur inflationniste du prix de la viande combiné avec la situation générale de la demande de protéines sur le marché mondial. Il ne serait guère réaliste politiquement parlant d'essayer de couper le Canada et l'Amérique du Nord du marché mondial de la viande.

Au cours des prochaines années, la demande mondiale de viande continuera probablement à surpasser l'offre. Le groupe d'étude sur la viande de l'O.A.A. prévoit que dès 1980, l'insuffisance de protéines animales sera d'environ deux millions et demi de tonnes métriques. On s'attend à ce que la pression exercée sur les approvisionnements de bœuf soit très prononcée. Dès 1980 également, on prévoit un excédent de protéines végétales d'environ 8 millions de tonnes métriques, de sorte que, durant la présente décennie, les facteurs généraux d'offre et de demande amèneront une tendance à la hausse des prix de la protéine animale par rapport à ceux de la protéine végétale. Voilà qui encouragera probablement l'usage accru de produits à base de protéines végétales pour suppléer ou se substituer à la viande.

L'essentiel pour la politique agricole et alimentaire canadienne dans un proche avenir sera avant tout d'encourager par tous les moyens possibles le maintien de l'élevage à un niveau convenable et à un degré élevé d'efficacité pour réduire les coûts de la transformation en aliments.

S'ils sont dotés d'un matériel brut suffisant, les systèmes de production et de commercialisation du bœuf et du porc ont jusqu'à un certain point la possibilité d'améliorer leur efficacité et d'abaisser leurs coûts en coordonnant les méthodes en vigueur dans tous les secteurs de l'industrie. Le projet '75 d'Agriculture Canada concernant le bœuf s'oriente présentement dans cette direction.

Dans le cas de l'industrie du bœuf, des économies évidentes peuvent être réalisées dans l'abattage du bétail près du lieu de production et d'engrais, en centralisant la découpe et l'habillage, en enlevant le surplus de graisse et d'os, au lieu d'expédier les carcasses à des centaines de milles. Depuis quelques temps déjà, l'industrie semble à la veille de transformer son système de distribution. Le traitement centralisé de morceaux parés et congelés destinés à la vente au consommateur semble marquer une tendance à long terme, mais il faudrait pratiquer un rajustement important dans les secteurs de gros et de détail et il faudrait également que le consommateur accepte d'acheter du bœuf congelé au lieu de morceaux de viande fraîche. L'industrie du porc, qui comporte beaucoup plus de produits conservés ou traités d'autres façons, présente déjà une plus grande préparation à l'abattoir.

Indépendamment du principal facteur qui contribue pour beaucoup à augmenter les coûts de l'industrie de la viande—le matériel brut—deux autres facteurs importants à cet égard sont la main-d'œuvre et le transport. Les innovations technologiques ont permis de réaliser de grosses économies dans ces deux domaines et cette tendance va probablement continuer.

La tendance à présenter des produits de la viande plus commodes et de nouveaux produits où la viande sera combinée à d'autres protéines alimentaires, le fromage par exemple, etc., continuera probablement à se dessiner.

L'industrie est déjà assujettie à une réglementation importante en ce qui concerne la vente au consommateur, exigeant notamment que des renseignements de plus en plus détaillés figurent sur les emballages et étiquettes. Notre Conseil appuie toutes les normes raisonnables visant à la protection et à l'information des consommateurs, mais il préconise qu'on laisse le plus de latitude possible à l'initiative industrielle en ce domaine. Les règlements obligatoires devraient être précédés de consultations et l'on devrait dûment tenir compte des coûts par rapport aux bénéfices.

L'industrie canadienne de la viande, à notre avis, est efficace, a des normes élevées et fonctionne traditionnellement avec une marge assez basse de bénéfice du fait même de sa nature concurrentielle. Nous entrons dans une période où tout indique que la viande va être plus chère, bien qu'elle soit encore sujette à des variations cycliques de l'offre et des prix, mais l'industrie s'efforcera de servir le public le mieux possible.

#### *Facteurs qui influent sur le prix de la viande*

La demande de viande est un composé de la demande de chaque viande individuellement, i.e. bœuf, porc, veau, agneau et volaille. Pour chacune de celles-ci, il existe des variations de demande et d'offre et des variations de revenu. Ces variations agissent également les unes sur les autres.



Les prix courants du bétail constituent le facteur déterminant du prix de la viande en gros et au détail.

*Facteurs de l'offre*

*À court terme*

1. Commercialisation courante du bétail.
2. Poids à l'abattage.
3. Stocks en entrepôt.
4. Importations de viande et de bétail.

*À long terme*

1. Réactions des producteurs à l'égard des prix et coûts courants.
2. Changements dans l'utilisation des ressources agricoles.
3. Changements dans les méthodes de production internationales.
4. Changements dans la technologie animale.

*Facteurs de la demande*

*À court terme*

1. Revenu dont le consommateur dispose.
2. Facteurs saisonniers (température, vacances, etc.).
3. Approvisionnement et prix de protéines alimentaires concurrentielles.
4. Activité des exportateurs.

*À long terme*

1. Changements démographiques.
2. Changements des coutumes et du train de vie.
3. Adoption de succédanés de la viande.
4. Changement du commerce international de la viande.

*Autres facteurs de prix*

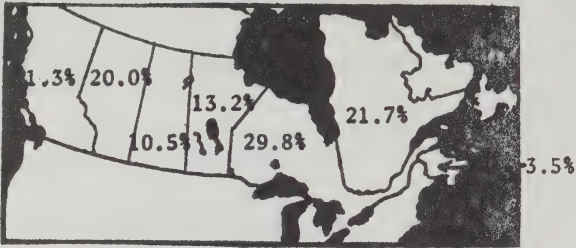
1. Taux d'inflation ou de déflation.
2. Valeur des sous-produits.
3. Coût des services de commercialisation, de main-d'œuvre, du transport, etc.
4. Impôts, tarifs douaniers, etc.

Classement des porcs par province—1972

APPENDICE B

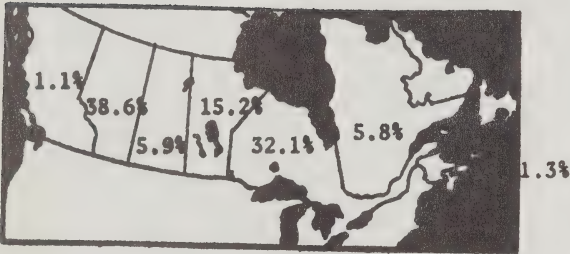
— pourcentage —

		Classement	
		'000	
Ouest	-	4,215.1	45.0%
Est	-	5,142.1	55.0%
CANADA	-	9,357.2	100.0%



Bétail L. F. abattu par province — 1972

— pourcentage —

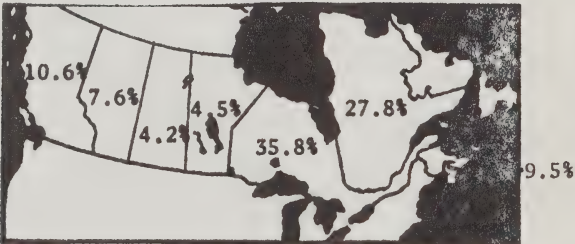


		Nombre de bêtes abattues	
		'000	
Ouest	-	1,751.7	60.8%
Est	-	1,126.9	39.2%
CANADA	-	2,878.6	100.0%

Répartition de la consommation\*

— pourcentage —

		Population	
		1er juin 1972	
Ouest	-	5,865,000	26.9%
Est	-	15,965,000	73.1%
CANADA	-	21,830,000	100.0%



\*Un relevé approximatif fondé sur la population du Canada par province.



Tableau 1  
Production, exportations, importations et consommation  
intérieure du bœuf

Année	Production millions de lbs	Classement			Importations de carcasses millions de lbs	% des importa- tions par rapport à la consommation intérieure %
		Exportations de carcasses millions de lbs	Exportations: % de production %	Cons. nationale millions de lbs		
1961	1,320	37.5	2.8	1,289	31.0	2.4
1962	1,333	27.7	2.1	1,324	37.6	2.8
1963	1,423	25.6	1.8	1,410	37.6	2.7
1964	1,573	42.8	2.7	1,534	27.3	1.8
1965	1,750	102.3	5.8	1,645	18.5	1.1
1966	1,757	78.7	4.5	1,688	28.8	1.7
1967	1,739	47.6	2.7	1,717	47.1	2.7
1968	1,855	80.3	4.3	1,796	42.5	2.4
1969	1,801	82.8	4.6	1,844	147.5	8.0
1970	1,806	118.7	6.6	1,831	170.3	9.4
1971	1,837	113.6	6.2	1,884	153.2	8.1
1972*	1,908	87.5	4.6	1,988	168.5	8.4

Référence: Statistique Canada, Statistiques de la production de bétail et d'animaux  
\*Prévisions du C.S.C.

Tableau 2  
Production, exportations, importations et consommation  
intérieure du porc

Année	Production millions de lbs	Exportations de carcasses millions de lbs	Exportations: % de production %	Cons. nationale millions de lbs	Importations de carcasses millions de lbs	% des importa- tions par rapport à la consommation intérieure %
1961	975	52.4	5.4	919	41.9	4.6
1962	985	47.9	4.9	932	35.6	3.8
1963	981	47.4	4.8	962	89.5	9.3
1964	1,060	54.0	5.1	1,001	53.8	5.4
1965	1,007	58.0	5.8	942	37.2	4.0
1966	1,014	48.5	4.8	941	28.3	3.0
1967	1,182	59.4	5.0	1,099	28.8	2.6
1968	1,181	60.8	5.1	1,114	38.5	3.5
1969	1,135	56.7	5.0	1,094	70.2	6.4
1970	1,328	71.3	5.4	1,219	26.3	2.2
1971	1,511	97.2	6.4	1,428	17.0	1.2
1972*	1,395	103.0	7.4	1,316	24.7	1.8

Référence: Statistique Canada, Statistiques de la production de bétail et d'animaux  
\*Prévisions du C.S.C.

Tableau 3  
Production et consommation de bœuf et de porc,  
par habitant, 1961-1972

Année	Population au 1 <sup>er</sup> juin	Bœuf		Porc	
		Production par tête	Consommation par tête — lbs—	Production par tête	Consommation par tête
1961	18,238	72.4	70.5	53.5	50.3
1962	18,583	71.7	71.1	53.0	50.1
1963	18,931	75.2	74.3	51.8	50.7
1964	19,290	81.6	79.4	55.0	51.8
1965	19,644	89.1	83.6	51.2	47.9
1966	20,015	87.8	84.2	50.7	46.9
1967	20,378	85.3	84.0	58.0	53.8
1968	20,701	89.6	86.5	57.1	53.6
1969	21,001	85.8	87.4	54.0	51.9
1970	21,297	84.8	85.6	62.4	56.9
1971	21,569	85.1	86.9	70.1	65.9
1972*	21,830	87.3	91.1	63.9	60.3

Référence: Statistique Canada, Statistiques de la production de bétail et d'animaux

\*Prévisions du C.S.C.

Tableau 4  
Consommation de viandes diverses par habitant  
1961-1972

Année	Bœuf	Porc	Veau	Mouton et agneau	Total Viandes rouges	Volaille	% des viandes rouges
(lb par tête)							
1961	70.5	50.3	6.8	3.5	131.1	31.1	23.7
1962	71.1	50.1	7.1	3.8	132.1	31.0	23.5
1963	74.3	50.7	6.5	4.0	135.5	32.5	24.0
1964	79.4	51.8	7.2	3.4	141.8	34.5	24.3
1965	83.6	47.9	8.3	2.8	142.6	36.0	25.2
1966	84.2	46.9	7.0	3.4	141.5	39.4	27.9
1967	84.0	53.8	7.2	3.6	148.6	40.7	27.4
1968	86.5	53.6	6.4	4.2	150.7	39.7	26.2
1969	87.4	51.9	5.1	4.0	148.4	42.8	28.8
1970	85.6	56.9	4.4	3.7	150.6	44.8	29.7
1971	86.9	65.9	4.4	3.3	160.5	43.8	27.3
1972*	91.1	60.3	4.1	4.2	159.7	45.1	28.2

Référence: Statistique Canada, Statistiques de la production de bétail et d'animaux

\*Prévisions du C.S.C.



Tableau 5

Bœuf abattu: exportations et consommation intérieure  
moyenne hebdomadaire du bétail sur pieds

	Abattage L.F.		Exportations		Consommation intérieure	
	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>
	milliers de têtes					
Jan.	54.0	53.1	5.6	4.5	56.4	57.7
Fév.	47.6	51.4	5.2	4.0	48.5	55.9
Mars	49.9	50.9	5.4	3.2	50.8	54.7
Avr.	50.5	55.1	6.8	4.7	52.7	58.4
Mai	54.6	54.9	6.8	6.0	58.4	59.6
Juin	54.2	55.7	5.3	6.1	58.5	58.9
Juil.	57.0	54.3	6.3	5.2	61.5	60.7
Août	56.5	57.2	6.8	5.8	61.5	60.1
Sept.	58.4	59.5	5.2	4.7	60.8	62.4
Oct.	57.5	62.0	6.6	9.6	59.3	65.7
Nov.	58.4	62.2	7.4	10.1	58.4	65.5
Déc.	<u>46.0</u>	<u>49.3</u>	<u>4.9</u>	<u>4.0</u>	<u>48.0</u>	<u>52.4</u>
Année	53.2	55.4	6.0	5.8	56.1	59.6

Référence: Ministère de l'Agriculture — Rapport du commerce du bétail et de la viande

Tableau 6

Porc — classement, exportations et consommation intérieure  
Répartition moyenne hebdomadaire du bétail sur pieds

	Classement		Exportations		Consommation intérieure	
	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>
	en milliers de têtes					
Jan.	195.4	187.6	11.3	15.3	188.2	183.8
Fév.	202.3	190.3	12.7	21.4	183.5	165.4
Mars	200.2	191.0	11.2	13.9	180.2	179.5
Avr.	212.6	205.6	12.6	22.7	183.4	184.3
Mai	202.8	191.4	14.1	36.0	177.6	158.7
Juin	196.8	182.0	15.5	25.5	184.6	167.9
Juil.	192.5	168.1	26.6	24.4	187.2	159.5
Août	182.1	167.2	21.1	17.0	176.0	163.7
Sept.	183.6	167.3	17.3	15.6	184.1	167.1
Oct.	191.6	169.7	16.0	10.0	182.4	158.9
Nov.	201.2	180.8	19.1	15.4	190.2	176.7
Déc.	<u>177.4</u>	<u>162.5</u>	<u>15.4</u>	<u>7.3</u>	<u>173.1</u>	<u>168.1</u>
Année	194.5	179.9	16.0	18.3	182.4	170.1

Référence: Ministère de l'Agriculture — Rapport du commerce du bétail et de la viande

Tableau 7 (a)

## BOUVILLONS DE CHOIX – TORONTO

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Moy. annuelle
\$ les 100 livres sur pieds													
1961	24.76	24.32	24.03	23.43	23.23	22.47	22.22	22.65	24.08	24.50	25.49	26.78	24.20
1962	26.62	25.18	24.86	25.25	25.57	26.38	27.84	28.61	29.36	29.50	29.46	28.27	27.20
1963	26.02	24.26	23.40	23.80	24.25	24.78	26.89	27.00	26.60	24.81	24.50	23.74	25.05
1964	22.91	23.54	23.85	24.25	24.25	24.25	24.78	24.25	24.26	23.70	23.26	23.50	24.05
1965	23.50	23.60	24.00	24.00	24.91	26.86	26.84	26.28	25.67	25.50	26.06	26.79	25.20
1966	27.74	28.72	28.32	27.37	26.85	26.08	25.64	25.56	27.24	27.74	27.61	28.12	27.05
1967	28.50	28.50	27.85	27.24	27.50	28.33	29.22	30.06	30.50	30.43	30.00	29.59	28.80
1968	28.66	27.80	26.81	27.03	27.96	28.50	28.86	29.36	29.94	29.00	28.83	28.50	28.45
1969	28.33	28.43	29.24	30.77	34.65	35.99	34.35	31.82	30.53	29.05	28.63	29.31	31.10
1970	31.03	32.33	33.32	33.45	33.26	32.05	32.17	31.65	31.44	30.53	31.43	31.14	32.25
1971	32.07	33.77	34.00	34.26	34.33	34.25	34.27	34.46	33.80	34.22	35.31	36.47	34.30
1972	37.33	37.40	37.36	36.53	37.31	38.13	38.12	36.83	35.20	35.40	37.28	38.55	37.20

Tableau 7 (b)

## PRIX DE GROS MENSUEL, CARCASSES DE BŒUF DE CHOIX, TORONTO

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Moy. de l'année
¢ la livre													
1961	43.2	42.6	41.8	40.7	39.8	38.7	38.0	38.3	40.3	41.6	43.3	46.4	41.2
1962	46.6	43.3	42.3	43.0	43.7	44.9	48.1	49.2	49.9	50.2	49.3	47.7	46.5
1963	44.7	41.4	39.3	40.0	40.6	41.8	45.3	46.6	46.3	43.1	41.5	40.8	42.6
1964	41.0	39.4	39.2	40.3	40.3	39.4	39.9	39.7	39.2	38.3	37.7	37.9	38.8
1965 <sup>1/</sup>	40.1	40.8	41.0	41.2	42.0	44.9	45.0	44.3	43.5	42.9	43.7	45.0	42.9
1966	48.4	49.0	48.0	46.5	45.9	45.3	45.3	45.6	48.5	47.7	48.0	49.9	47.3
1967	50.6	49.8	48.9	47.9	47.6	50.0	51.6	52.8	53.8	53.9	53.4	53.2	51.1
1968	51.9	49.7	48.1	47.5	48.8	50.9	51.6	52.8	53.5	52.3	51.0	50.9	50.8
1969	50.5	50.2	52.0	55.4	60.0	62.6	60.3	56.5	53.3	50.5	50.7	51.9	54.5
1970	55.7	57.1	58.5	58.5	58.2	56.6	55.9	54.7	54.5	53.8	56.0	56.7	56.4
1971	59.1	60.9	60.3	60.9	61.0	60.9	59.9	60.1	59.0	60.1	62.9	64.5	60.8
1972 <sup>2/</sup>	66.0	65.6	65.9	65.6	65.8	66.0	65.7	64.0	62.1	60.8	63.9	66.4	64.8
1973 <sup>2/</sup>	72.5												

<sup>1</sup> Avant 1966, les chiffres s'appliquent aux carcasses de bons bouvillons.<sup>2</sup> Chiffres préliminaires; à partir de septembre, les prix de 1972 sont pour la qualité A2



Tableau 7 (c)

## MOYENNE MENSUELLE DU PRIX DU PORC – TORONTO

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Moyenne annuelle
	\$ les 100 livres, carcasses												
	1961-1968 – Cat. B												
	1969-1973 – Indexés 100												
1961	29.06	28.50	26.28	24.38	26.05	28.53	28.89	27.84	28.40	27.67	26.61	26.16	27.30
1962	25.63	25.83	25.88	26.23	26.92	30.09	32.07	31.80	29.60	28.59	29.30	29.42	28.60
1963	29.27	28.89	25.89	23.25	25.49	28.55	28.96	27.99	27.60	25.57	25.32	25.88	26.80
1964	25.85	26.61	24.92	24.38	25.40	28.08	27.41	27.10	27.24	26.13	26.12	26.63	26.30
1965	26.44	27.23	26.80	26.94	29.46	33.81	35.24	35.66	35.88	34.90	36.58	40.64	32.40
1966	41.73	42.19	35.12	31.90	35.83	37.29	34.12	32.98	32.92	32.94	32.79	32.00	34.90
1967	31.31	32.39	30.69	28.93	31.52	31.38	29.44	29.26	29.08	28.23	26.73	27.74	29.70
1968	27.11	27.60	26.97	25.98	27.27	29.81	31.30	33.22	33.28	32.05	32.06	33.69	29.80
1969	34.02	34.74	32.08	31.03	33.86	37.68	36.67	36.64	38.09	37.43	37.17	38.83	35.70
1970	39.10	39.51	36.42	33.26	33.55	33.40	32.69	30.15	29.72	27.57	26.98	26.42	32.20
1971	25.98	26.46	24.44	22.82	23.94	24.47	25.56	26.68	26.39	26.97	27.37	28.40	25.80
1972	31.58	34.38	33.99	33.27	34.89	36.56	38.99	40.39	40.46	40.74	41.21	43.95	37.40
1973 <sup>1/</sup>	45.75	49.27											

<sup>1</sup>Prix de 1973: chiffres préliminaires.

Tableau 7 (d)

MOYENNE MENSUELLE DU PRIX DE VENTE DE 5 MORCEAUX CHOISIS  
MARCHÉ DE GROS – TORONTO

	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Moyenne annuelle
	\$ les 100 lbs.												
1961	25.57	25.70	23.76	22.98	23.52	23.86	24.74	25.06	25.19	24.04	23.23	22.36	24.17
1962	22.39	22.65	22.72	23.30	23.79	25.85	27.55	28.08	26.74	25.76	25.85	25.57	25.02
1963	25.49	25.04	23.65	21.88	22.76	24.92	25.26	24.78	23.96	22.40	21.98	21.95	23.68
1964	22.21	22.44	21.61	21.91	22.35	23.41	22.88	23.28	22.69	22.19	22.16	22.12	22.33
1965	22.02	22.95	23.11	23.18	24.71	27.58	28.86	29.85	28.81	29.72	31.47	33.64	27.18
1966	34.87	34.64	29.76	27.17	29.35	30.37	30.01	31.80	30.98	29.71	28.16	27.52	30.27
1967	27.19	27.20	26.03	25.23	26.95	26.62	25.22	25.38	25.29	25.59	23.47	23.82	25.66
1968	23.24	23.49	23.59	22.94	23.81	24.87	26.41	28.64	28.30	27.61	27.77	30.05	25.90
1969	29.06	29.44	28.30	28.12	29.41	30.96	31.17	32.31	33.70	33.21	32.47	33.15	30.96
1970	33.06	32.89	30.22	28.01	27.87	27.02	26.85	26.29	25.67	24.54	23.58	21.85	27.33
1971	21.02	21.96	20.93	20.66	21.34	20.67	21.05	22.86	23.44	24.21	23.13	23.97	22.08
1972	25.09	27.82	28.42	28.66	28.91	30.02	31.00	32.39	34.27	25.19	34.33	35.68	30.99
1973 <sup>1/</sup>	38.74	40.93											

<sup>1</sup>Prix de 1973: chiffres préliminaires.

Tableau 8

BÉTAIL: ABATTAGE HEBDOMADAIRE, CANADA — 1971 à 1973  
 PRIX DES BOUVILLONS DE CHOIX À TORONTO ET OMAHA

		Carcasses inspectées		Bouvillons de choix, Toronto		Bouvillons de choix, Omaha	
		1971	1972	1971	1972	1971	1972
		(par 100,000)		(les 100 lbs. \$ Can.)		(les 100 lbs. \$ E.-U.)	
Janv.	7	52.6	51.1	31.00	37.43	28.12	34.78
	14	55.5	55.0	31.43	36.58	28.38	35.08
	21	56.5	52.7	32.46	37.45	29.72	36.10
	28	51.2	53.4	33.00	37.50	30.18	36.55
Fév.	4	48.3	51.5	33.57	37.50	31.92	36.08
	11	56.6	50.1	34.00	37.50	32.25	36.68
	18	46.7	53.0	34.00	37.31	32.50	36.02
	25	48.9	51.1	33.70	37.25	32.06	36.35
Mars	3	49.8	52.7	34.00	37.25	31.75	35.65
	10	50.0	52.8	34.00	37.30	31.58	35.42
	17	51.5	54.0	34.00	37.50	31.88	35.25
	25	53.4	52.3	34.00	37.40	32.28	34.78
	31	45.1	42.7	34.00	37.25	31.98	34.75
Avril	7	43.8	54.0	34.00	36.65	32.50	34.32
	14	53.4	53.7	34.26	36.50	32.78	34.38
	21	53.6	55.4	34.31	36.50	32.12	34.68
	28	51.1	57.4	34.44	36.50	32.25	34.68
Mai	5	54.4	57.0	34.00	36.62	32.72	35.05
	12	55.3	57.8	34.23	37.54	32.98	35.18
	19	57.6	56.9	34.50	37.76	32.95	35.82
	26	51.2	48.1	34.50	37.50	32.80	35.90
Juin	2	59.1	58.0	34.50	37.50	32.75	36.53
	9	57.2	55.6	34.00	38.04	32.52	37.32
	16	55.2	55.6	34.23	38.35	32.05	37.88
	23	53.0	55.1	34.39	38.50	32.25	37.72
	30	46.4	54.3	34.00	38.50	32.20	38.68
Juil.	7	57.1	52.0	34.00	38.23	32.34	39.09
	14	57.0	56.5	34.22	38.28	32.10	38.58
	21	56.5	55.8	34.50	37.82	32.58	38.35
	28	57.5	52.9	34.50	38.00	32.72	37.52
Août	4	50.0	55.3	34.50	37.46	33.10	36.50
	11	59.2	52.2	34.50	37.23	33.12	37.00
	18	58.8	60.2	34.50	36.75	33.12	35.82
	25	58.0	61.0	34.28	35.67	33.08	34.15
Sept.	1	58.4	58.4	34.00	35.38	32.82	34.65
	8	50.0	49.3	33.63	35.50	32.75	34.50
	15	60.0	62.7	33.50	35.50	32.52	34.55
	22	61.6	63.6	33.90	34.80	32.45	34.72
	29	61.9	63.4	34.00	34.97	32.35	35.00
Oct.	6	60.3	64.6	34.00	34.55	32.18	35.00
	13	49.3	53.7	34.00	35.00	32.12	35.00
	20	60.0	65.2	34.13	35.50	32.12	34.90
	27	60.7	64.4	34.61	36.27	32.48	34.80



Tableau 8 (suite)

		Carcasses inspectées		Bouvillons de choix, Toronto		Bouvillons de choix, Omaha	
		<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>
		(milliers de têtes)		(les 100 livres \$ Can.)		(les 100 livres \$ E.-U.)	
Nov.	3	60.4	62.2	35.00	37.14	32.70	34.25
	10	59.2	64.0	35.29	37.79	33.00	33.62
	17	58.1	62.7	35.50	36.73	33.48	33.32
	24	55.8	60.0	35.50	37.00	34.00	32.69
Déc.	1	53.4	57.2	35.92	37.18	34.05	34.05
	8	52.0	54.5	36.09	37.94	34.18	34.92
	15	45.3	50.5	36.14	38.45	33.78	37.52
	22	39.5	48.4	36.59	39.25	34.69	37.28
	30	39.9	35.9	37.40	39.75	34.69	37.67
		<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>
Janv.	4	51.2	45.6	37.43	40.75	34.78	39.16
	11	55.0	59.2	36.58	42.00	35.08	39.45
	18	52.7	60.1	37.45	42.65	36.10	41.02
	25	53.5	57.0	37.50	43.50	36.55	41.94
Fév.	2	51.5	53.3	37.50	42.75	36.08	41.70
	9	50.1	54.3	37.50	43.50	36.68	42.88

Source: Rapport sur le marché des bestiaux et de la viande, Agriculture Canada

Tableau 9

PORC: CLASSEMENTS HEBDOMADAIRES, CANADA 1971-1973 ET PRIX AU CANADA ET  
AUX ÉTATS-UNIS

Semaine se terminant	Classements		Prix à Toronto		É.-U., 7 marchés Porcs châtrés et jeunes truies Toutes grosseurs <sup>1</sup>	
	1971	1972	1971	1972	1971	1972
	(milliers de têtes)		(les 100 livres \$ Can.)		(les 100 livres \$ É.-U.)	
Janv.	7	204.6 189.0	25.51 29.08		21.20 30.04	
	14	184.3 191.2	25.19 29.72		20.87 30.97	
	21	210.1 185.6	26.13 32.38		21.73 34.17	
	28	182.6 184.7	27.23 35.39		23.12 36.91	
Fév.	4	199.2 200.8	26.09 35.70		25.93 35.17	
	11	200.1 186.5	27.47 33.87		26.83 35.71	
	18	206.1 191.4	26.39 33.37		26.03 34.33	
	25	204.0 182.7	25.99 34.44		24.89 33.35	
Mars	3	190.5 180.7	25.46 33.87		23.83 31.69	
	10	199.6 188.6	25.83 34.44		23.21 32.08	
	17	207.5 207.6	24.18 34.65		22.75 31.56	
	25	195.6 198.4	23.70 33.94		22.28 31.09	
	31	208.0 179.6	23.24 32.87		21.89 30.64	
Avril	7	178.4 203.0	23.23 33.05		21.79 29.92	
	14	217.9 203.3	23.03 32.71		21.73 30.35	
	21	228.3 212.1	22.55 33.48		21.39 30.75	
	28	225.9 203.9	22.58 33.83		21.35 31.07	
Mai	5	218.0 206.3	23.06 34.45		22.85 31.89	
	12	207.8 195.4	24.31 35.02		23.37 33.87	
	19	207.1 197.2	24.63 35.20		23.39 34.61	
	26	178.2 166.8	23.75 34.92		23.33 34.60	
Juin	2	211.4 186.1	24.72 34.71		23.48 34.29	
	9	210.4 188.3	24.59 35.76		23.56 34.36	
	16	199.7 184.9	24.44 36.98		24.24 34.83	
	23	201.1 179.5	24.84 38.00		25.80 36.16	
	30	161.8 171.1	25.28 37.55		26.33 38.08	
Juil.	7	203.9 160.3	24.98 38.67		26.60 38.48	
	14	190.3 174.7	25.23 39.12		26.53 38.48	
	21	186.6 172.2	25.92 39.14		26.52 37.83	
	28	189.2 165.4	26.17 38.99		26.32 37.87	
Août	4	168.5 164.8	25.98 39.81		25.99 37.47	
	11	196.9 158.9	26.49 39.08		25.96 38.19	
	18	183.9 173.3	27.18 40.68		25.60 39.47	
	25	179.4 171.6	27.04 41.62		24.75 37.96	
Sept.	1	181.5 162.7	26.03 40.04		24.11 38.89	
	8	157.0 151.0	25.79 40.10		24.49 38.64	
	15	192.6 172.6	25.71 40.09		25.04 38.85	
	22	189.4 170.0	26.67 40.97		25.56 39.19	
	29	197.5 180.4	27.62 41.01		26.45 38.59	
Oct.	6	191.6 166.8	27.75 41.22		26.89 38.28	
	13	170.3 154.5	27.61 41.33		27.20 37.60	
	20	206.3 176.7	26.52 40.50		26.17 37.56	
	27	198.3 180.9	26.13 40.17		25.39 36.85	



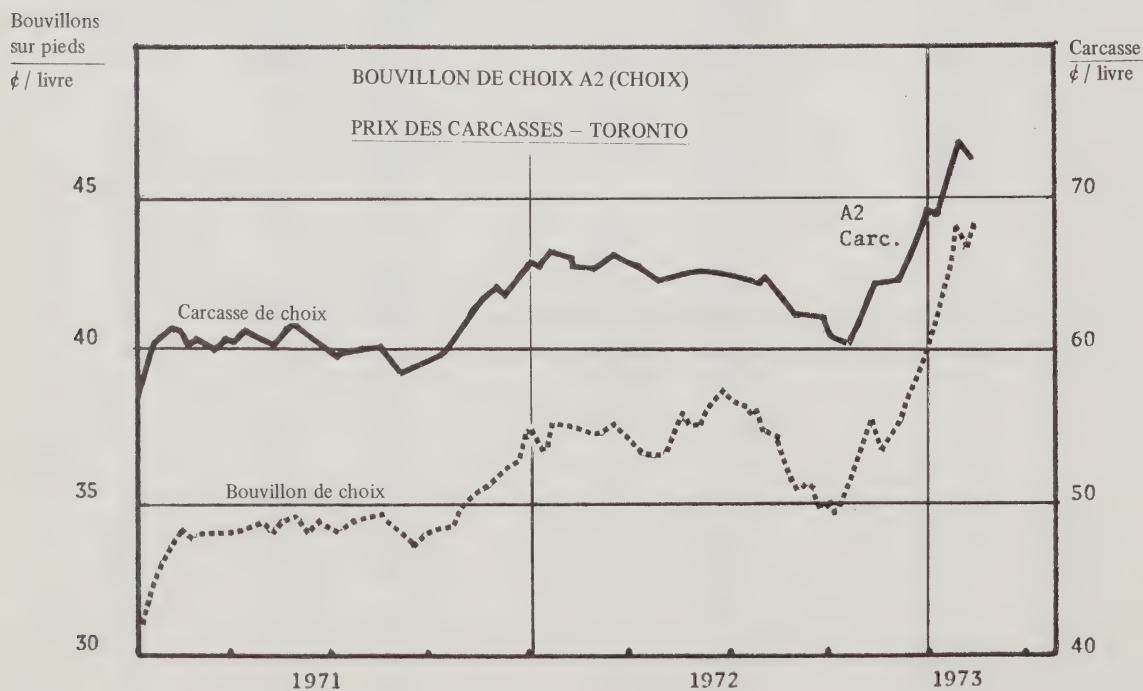
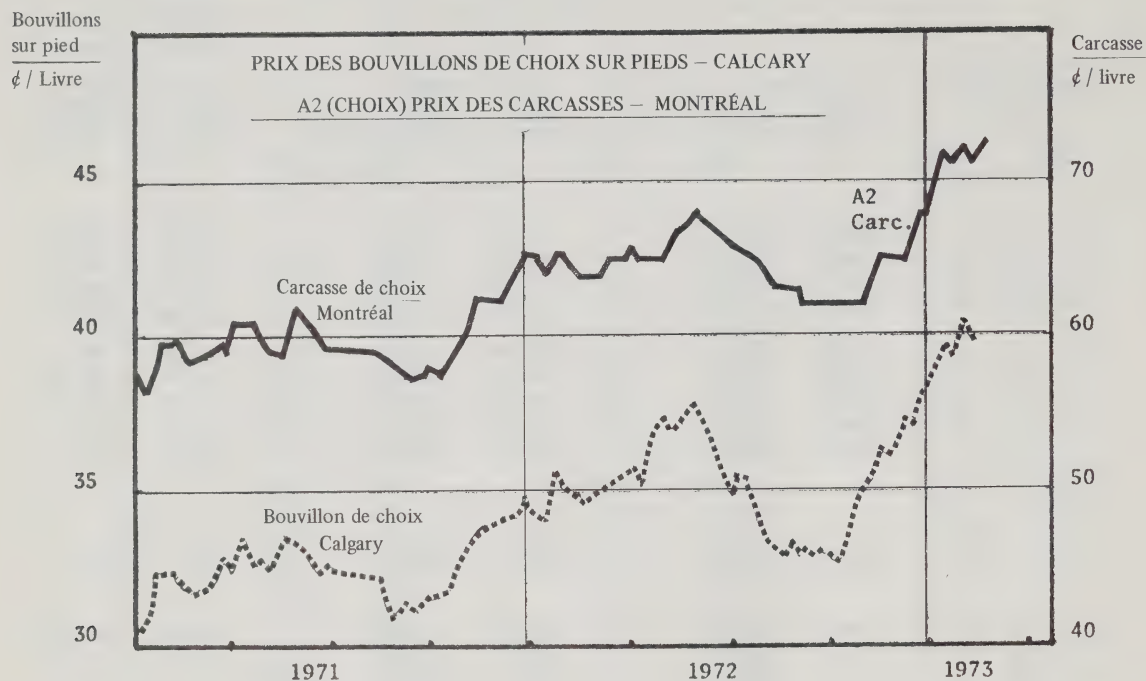
Tableau 9 (suite)

Semaine se terminant		Classements		Prix à Toronto		É.-U., 7 marchés	
				Indice 100 habillés		Porcs châtrés et jeunes truies	
						Toutes grosseurs <sup>1</sup>	
		1971	1972	1971	1972	1971	1972
		(millier de têtes)		(les 100 livres \$ Can.)		(les 100 livres \$ É.-U.)	
Nov.	3	200.3	177.8	26.70	40.71	25.35	36.52
	10	196.6	184.9	27.00	40.43	25.73	36.48
	17	209.7	181.9	27.77	41.41	26.07	36.91
	24	198.4	178.6	27.99	42.31	26.20	37.37
Déc.	1	196.8	184.6	28.49	42.82	26.15	38.15
	8	199.8	162.5	28.77	43.84	26.77	40.03
	15	195.6	188.3	28.16	44.23	27.76	41.19
	22	160.2	170.0	28.01	44.47	29.41	42.15
	30	134.9	106.9	28.54	44.68	29.93	41.41
		<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>	<u>1972</u>	<u>1973</u>
Janv.	6	189.0	152.2	29.08	43.98	30.04	40.75
	13	191.2	192.5	29.72	45.13	30.97	43.00
	20	185.6	196.2	32.38	45.81	34.17	43.67
	27	184.7	194.3	35.39	47.83	36.91	45.06
Fév.	3	200.8	179.7	35.70	49.38	35.17	44.83
	10	186.5	177.7	33.87	49.17	35.71	45.65

<sup>1</sup> Prix de l'animal vivant et le prix équivalent de la carcasse habillée (rendement 75%)

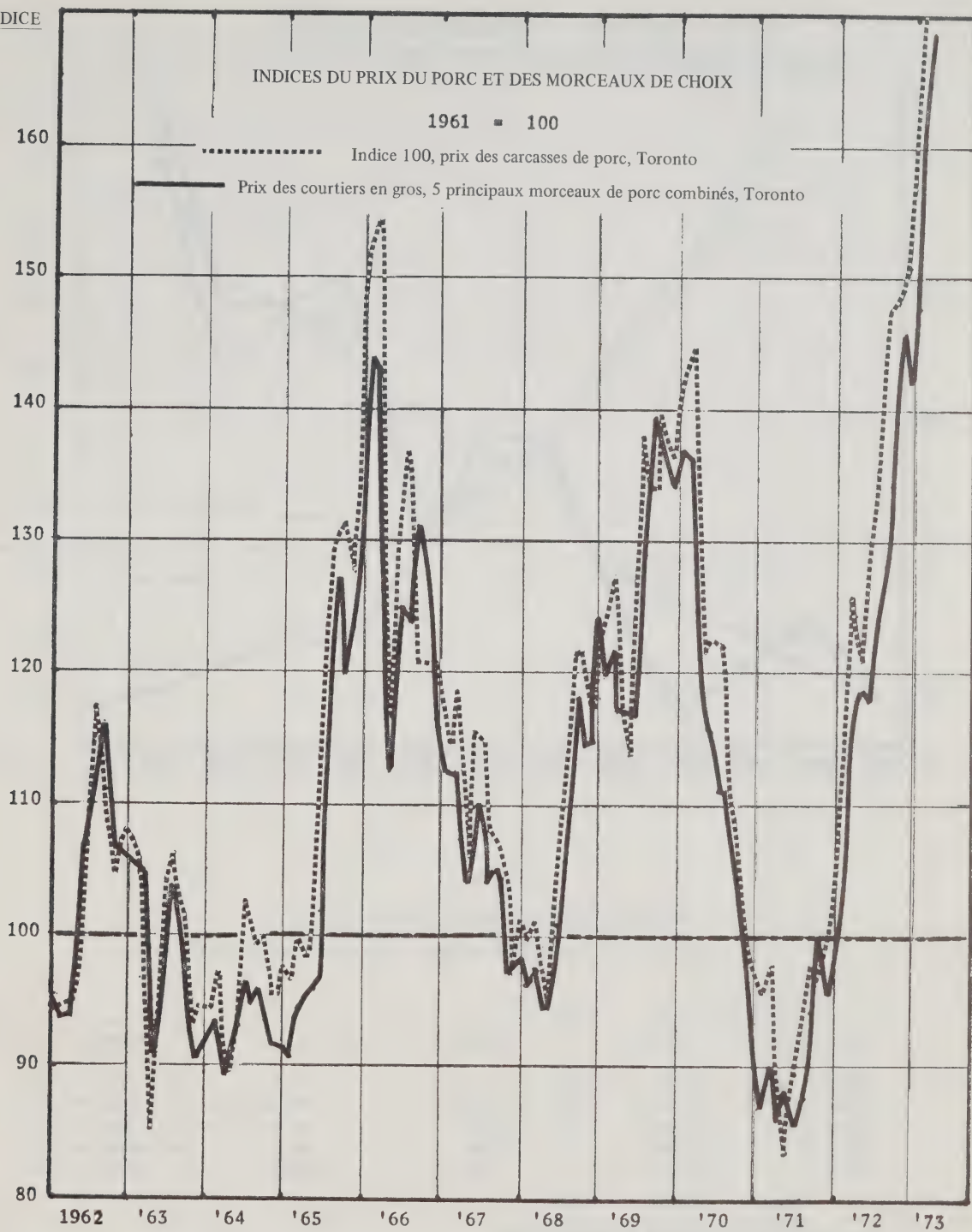
Source: Rapport sur le marché des bestiaux et de la viande, Agriculture Canada

Graphique 10





## INDICE



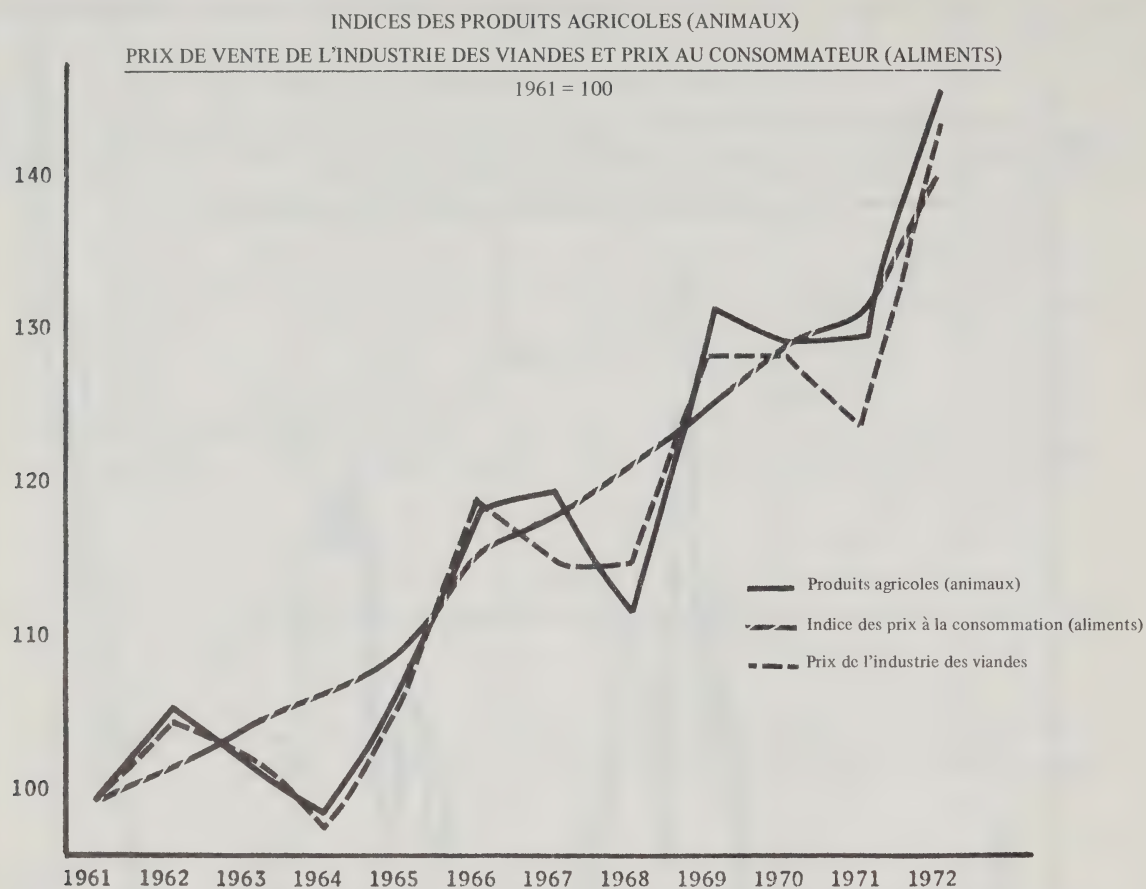


Tableau 11

## INDICES DES SOUS-PRODUITS — ANIMAUX, 1968-72

1961 = 100

Année	Saindoux	Suif non-comestible	Peaux	Résidu de graisse
1968	91.6	74.8	78.9	82.3
1969	106.6	103.2	97.2	89.8
1970	116.4	120.3	85.0	107.0
1971	109.3	106.3	90.7	93.7
1972	117.2	98.7	183.8	108.6

Source: Prix et Indices des prix, Statistique Canada



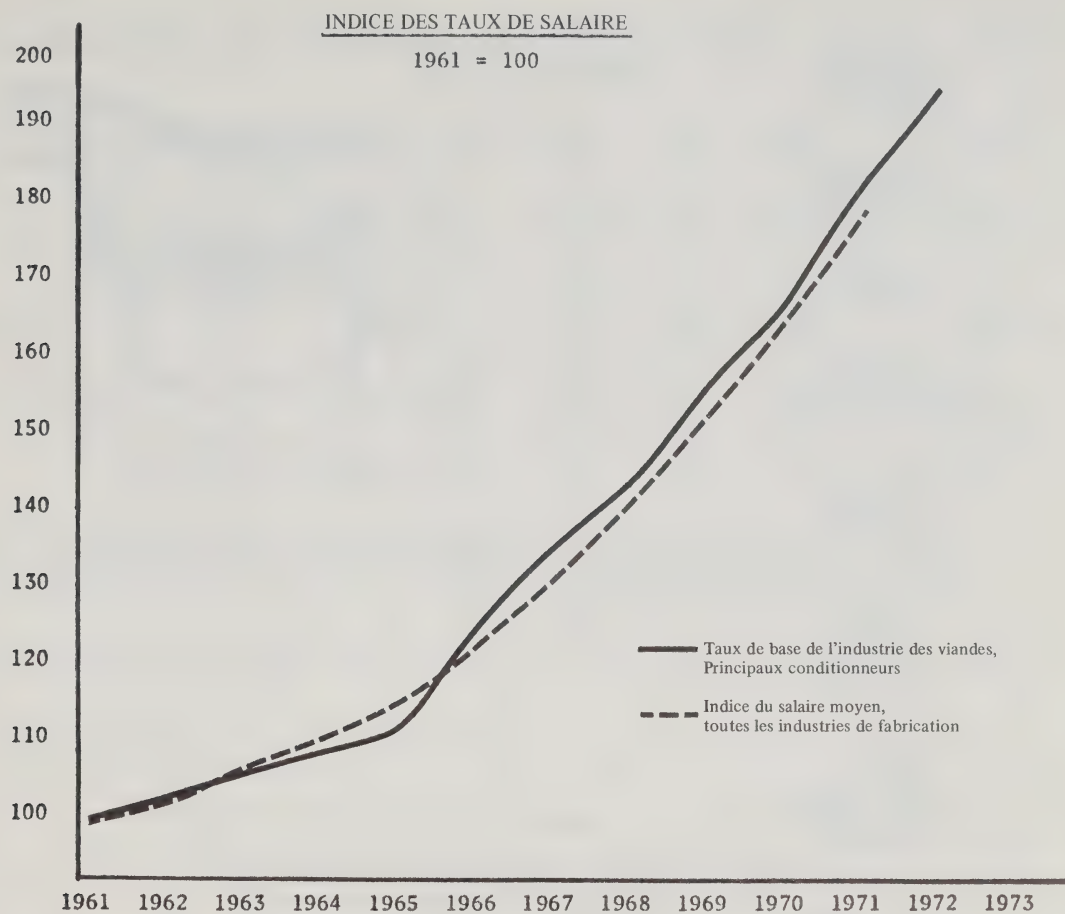


Tableau 12

## RÉPARTITION DES VENTES (DOLLARS) DE L'INDUSTRIE DE LA VIANDE

	1966 %	1971 %	1972 %
Bétail et autres produits bruts	76.4	74.6	76.3
Prestations, salaires et traitements des employés	11.6	11.8	10.7
Dépenses de vente et de fonctionnement	7.0	8.3	7.5
Emballages et fournitures	3.8	3.6	3.2
Impôt sur le revenu	.7	1.0	1.1
Revenu net	.5	.7	1.2
	100.0	100.0	100.0

Note: Les chiffres ci-dessus constituent une moyenne représentant plusieurs entreprises diversifiées d'abattage et d'apprêtage.

Tableau 13 (a)

## RAPPORT PORC-ORGE (1)

Mois	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
Janvier	17.8	16.0	23.9	29.8	13.7	21.4	22.9
Février	18.8	16.3	25.0	29.8	14.5	23.8	
Mars	18.0	16.2	25.6	26.7	13.5	23.4	
Avril	17.1	15.7	24.6	23.8	13.7	23.2	
Mai	18.8	18.4	27.2	23.7	14.7	23.9	
Juin	18.3	19.1	30.1	22.7	14.5	24.6	
Juillet	16.6	20.4	30.0	21.4	16.2	25.3	
Août	17.0	23.4	30.7	19.7	19.3	25.2	
Septembre	17.6	23.8	31.8	17.8	20.3	24.9	
Octobre	17.4	22.7	30.1	15.8	20.2	25.6	
Novembre	16.4	23.4	29.1	15.5	19.7	24.8	
Décembre	16.7	23.5	30.0	14.4	19.7	23.2	

(1) Année moyenne—pour la période allant jusqu'en décembre 1968, ce rapport est basé sur le nombre de boisseaux d'orge fourrager n° 1 équivalent au prix de 100 livres de porc vivant de catégorie B à Winnipeg. A compter de janvier 1969, le rapport est basé sur la valeur de 100 livres de porc vivant, indice 100. Le rapport est basé sur le prix du porc et de l'orge à Winnipeg.

Source: Céréales secondaires, Statistique Canada

Tableau 13 (b)

STOCK NET DE PROVENDES DISPONIBLES PAR UNITÉ ANIMALE SE  
NOURRISANT DE GRAINS

Année-récolte	Stock net graines fourragères 000 tonnes	Unités animaux se nourrissant de grains milliers	Stock net par unité animale se nourrissant de grains tonnes
1961-62	12,823	16,033	0.80
1962-63	16,356	15,485	1.06
1963-64	18,005	15,903	1.13
1964-65	16,803	16,775	1.00
1965-66	17,972	16,427	1.09
1966-67	19,456	16,633	1.17
1967-68	18,212	17,311	1.05
1968-69	21,371	16,709	1.28
1969-70	23,538	17,030	1.38
1970-71	22,683 <sup>r</sup>	18,892	1.20
Moyenne décennale:			
1961-62			
1970-71	18,722	16,720	1.12
1971-72 <sup>r</sup>	25,425	19,191	1.32
1972-73 <sup>p</sup>	24,177	19,026	1.27

Source: Céréales secondaires, Statistique Canada



## DU BOUVILLON AU BOEUF



Un bon **bouvillon** de 1000 lb sur pied et donnant 57% de rendement fournit une **carcasse** de 570 lb.

Les 430 lb qui restent comprennent environ 160 lb de peau, suif et autres sous-produits et 270 lb de matériaux sans valeur.

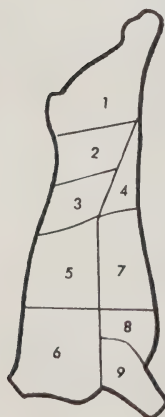
La proportion de la carcasse par rapport au poids de l'animal est appelée pourcentage de rendement. Les bouvillons de choix donnent en moyenne un rendement de 57%.

Le rendement à l'abattage est influencé par: (a) la quantité de nourriture absorbée, (b) le type de l'animal, (c) le degré de fini, (d) la propreté de la peau et (e) le sexe de la bête.

### Le pourcentage de rendement affecte le prix vivant

Carcasse Prix par	Prix par 100 lb des bovins vivants, d'un rendement de:			
100 lb.	50%	54%	57%	60%
\$40.00	\$20.00	\$21.60	\$22.80	\$24.00
50.00	25.00	27.00	28.50	30.00
60.00	30.00	32.40	34.20	36.00

### MORCEAUX DE GROS D'UNE CARCASSE



#### Quartier de derrière

- 1—Ronde
- 2—Aloyau
- 3—Longe courte
- 4—Flanc

#### Quartier de devant

- 5—Côtes
- 6—Paleron
- 7—Bas de côtes
- 8—Pointe de poitrine
- 9—Jarret

### MORCEAUX DE DETAIL

		Rendement par carcasse (Approximatif)	
		lb.	%
Gros filet		17	3
Petit filet		11	2
Côtelettes		17	3
Surlonge		29	5
Pointe de surlonge		17	3
Côtes roulées		40	7
Ronde		34	6
Croupe ronde		23	4
Haut de côte		45	8
Palette (désossée)		29	5
Epaule		29	5
Boeuf haché et à bouillir		137	24
<b>Viande commerciale dans une carcasse de 570 lb.</b>		<b>428</b>	<b>75</b>
<b>Déchets (os, suif, perte de poids)</b>		<b>142</b>	<b>25</b>

Note: La quantité proportionnelle de viande en coupe de détail varie selon les méthodes de dépeçage, le degré de parage et de désossage.

MEMBRES DU  
CONSEIL DES SALAISONS DU CANADA

Février 1973

Abattoirs Laurentides Inc. ....	St-Esprit, Qué.
Agincourt Foods Ltd. ....	Agincourt, Ont.
Alpina Salami Inc. ....	Laval, Qué.
Bilopage Inc. ....	Québec, Qué.
N. Bourassa Ltée ....	Montréal, Qué.
F.G. Bradley Co. Ltd. ....	Toronto, Ont.

*Edmonton, Alta.*

Burns Foods Limited ....	Calgary, Alta.
--------------------------	----------------

*Kitchener, Winnipeg, Regina,  
Prince Albert, Edmonton*

Canada Packers Limited ....	Toronto, Ont.
-----------------------------	---------------

*Charlottetown, Saint-John, Montréal, Hull, St-Boniface,  
Moose Jaw, Edmonton, Lethbridge, Red Deer, Calgary, Vancouver*

Canadian Dressed Meats Ltd. ....	Toronto, Ont.
----------------------------------	---------------

*Lethbridge*

La Chaîne Coopérative du Saguenay ....	St-Bruno, Qué.
Le Cheptel de Berthier Inc. ....	Berthierville, Qué.
Coleman Packing Co. Limited ....	London, Ont.
S. Coorsh & Sons Ltd. ....	Montréal, Qué.

*Calgary*

East-West Packers Ltd. ....	St-Boniface, Man.
Essex Packers Limited ....	Hamilton, Ont.
F.W. Fearman Company Limited ....	Burlington, Ont.
Gainers Limited ....	Edmonton, Alta.
Gérard Fugère Ltée ....	St-Stanislas, Qué.
Henri Roy & Frère Inc. ....	St-Anselme, Qué.
Hervé Houle Ltée ....	St-Simon, Qué.
Hygrade Foods Inc. ....	Montréal, Qué.
Intercontinental Packers Limited ....	Saskatoon, Sask.

*Regina, Red Deer, Vancouver*

Jack Forgan Meats Ltd. ....	St-Boniface, Man.
Larsen Packers Limited ....	Berwick, N.-É.
Legrade Inc. ....	Princeville, Qué.

*Bic*

Olivier Bienvenue Ltée ....	St-Valérien, Qué.
O.K. Packers ....	St-Boniface, Man.
Peter Macgregor Limited ....	Toronto, Ont.
Pool Packers Limited ....	Brandon, Man.
Quality Meat Packers ....	Toronto, Ont.
H. St-Jean et Fils Inc. ....	St-Hyacinthe, Qué.
Salaison Gauvin Limitée ....	Paquetville, N.B.
Les Salaisons Brochu Inc. ....	St. Henri, Qué.
Les Salaisons Milton Ltée ....	Iberville, Qué.
J.M. Schneider Limited ....	Kitchener, Ont.

*Ayr, Winnipeg*

Shopsy's Foods Limited ....	Weston, Ont.
Sodor Inc. ....	Loretteville, Qué.
Supreme Packers Inc. ....	Montréal, Qué.
Swift Canadian Co., Limited ....	Toronto, Ont.

*Moncton, St-Boniface, Edmonton, Lethbridge*

Swift Eastern Limited ....	Toronto, Ont.
Taillefer & Fils Inc. ....	Montréal, Qué.
Turcotte & Turmel Inc. ....	Vallée Jonction, Qué.
United Packing Co. Ltd. ....	Montréal, Qué.
Vancouver Fancy Sausage Co. Ltd. ....	Vancouver, C.-B.
Les Viandes Demers Ltée ....	St-Pierre-les-Becquets, Qué.
Windsor Packing Company Limited ....	Windsor, Ont.



HOUSE OF COMMONS

Issue No. 9

Tuesday, March 6, 1973

Chairman: Mr. Jack Cullen

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 9

Le mardi 6 mars 1973

Président: M. Jack Cullen

*Minutes of Proceedings and Evidence  
of the Special Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages  
du Comité spécial sur les*

# Trends in Food Prices

# Tendances des prix de l'alimentation

WITNESSES:

(See Minutes of Proceedings)

TÉMOINS:

(Voir les procès-verbaux)



First Session

Twenty-ninth Parliament, 1973

Première session de la

vingt-neuvième législature, 1973

SPECIAL COMMITTEE ON  
TRENDS IN FOOD PRICES

*Chairman:* Mr. Jack Cullen

*Vice-Chairman:* Mr. Marcel Roy

Messrs.

Atkey  
Boisvert  
Danforth  
Fleming  
Fox  
Frank

Gauthier (*Ottawa-  
Est*)  
Gauthier (*Roberval*)  
Gleave  
Grier  
Hargrave  
Lawrence

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES  
TENDANCES DES PRIX DE L'ALIMENTATION

*Président:* M. Jack Cullen

*Vice-président:* M. Marcel Roy

Messieurs:

LeBlanc ( <i>Westmorland- Kent</i> )	Murta
MacInnis, Mrs. ( <i>Vancouver-Kingsway</i> )	Penner
McGrath	Schumacher
Mitges	Whicher
Morin, M <sup>me</sup>	Whittaker
	Yanakis—(25)

(Quorum 13)

*Les greffiers du Comité*

Gabrielle Savard

Hugh R. Stewart

*Clerks of the Committee*

Pursuant to Standing Order 65(4)(b)

On Monday, March 5, 1973:

Mr. Rooney replaced Mr. LeBlanc (*Westmorland-  
Kent*)

Mr. Saltsman replaced Mr. Grier

Mr. Grier replaced Mr. Saltsman

On Tuesday, March 6, 1973:

Mr. Danforth replaced Mr. Wise

Mr. Ritchie replaced Mr. Scott

Mr. LeBlanc (*Westmorland-Kent*) replaced Mr.  
Rooney

Mr. Schumacher replaced Mr. Ritchie

Conformément à l'article 65(4)b) du Règlement

Le lundi 5 mars 1973:

M. Rooney remplace M. LeBlanc (*Westmorland-  
Kent*)

M. Saltsman remplace M. Grier

M. Grier remplace M. Saltsman

Le mardi 6 mars 1973:

M. Danforth remplace M. Wise

M. Ritchie remplace M. Scott

M. LeBlanc (*Westmorland-Kent*) remplace M.  
Rooney

M. Schumacher remplace M. Ritchie



## MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, MARCH 6, 1973.

(10)

[Text]

The Special Committee on Trends in Food Prices met this day at 9:40 o'clock a.m., the Chairman, Mr. Cullen, presiding.

*Members of the Committee present:* Messrs. Atkey, Boisvert, Cullen, Danforth, Fleming, Fox, Gauthier (*Ottawa East*), Grier, Hargrave, Lawrence, LeBlanc (*Westmorland-Kent*), Mrs. MacInnis, Messrs. McGrath, Mitges, Mrs. Morin, Messrs. Murta, Penner, Roy (*Laval*), Schumacher, Whicher, Whittaker and Yanakis.

*Other Members present:* Messrs. Clarke (*Vancouver Quadra*), Hollands, Horner (*Crowfoot*), McCain, McKinley, Nielsen and Ritchie.

*Witnesses: From the Canadian Food Processors Association:* Messrs. L. H. Johnston, President, J. H. Grisdale, Vice-President and Guy Limoges, Immediate Past-President. *From the National Dairy Council of Canada:* Mr. John R. Jackson, President; Mr. F. M. Warnock, President, Dominion Dairies Limited; Mr. H. F. Curry, President, Twin Cities Co-Operative Dairy Ltd.; Mr. Philippe Pariseault, General Manager, Coopérative Agricole de Granby; Mr. E. F. Findlay, Chairman and President, Silverwood Industries Ltd. and Mr. L. A. Stephens, President, Ontario Dairy Council and Senior Executive, Gay Lea Foods.

*Agreed,—*That the Committee hear representatives of the Government of Alberta on Monday, March 19, 1973, at 11:00 a.m.

Mr. Johnston made a preliminary statement, and the representatives of the Canadian Food Processors Association answered questions.

Mr. Jackson made a statement. Mr. Jackson and the other representatives of the National Dairy Council of Canada answered questions.

*Agreed,—*That the presentation of the Canadian Food Processors Association and the observation and comments of the National Dairy Council of Canada be printed as appendices to this day's Minutes of Proceedings and Evidence (*see Appendices J and K*).

At 12:35 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

## PROCÈS-VERBAL

LE MARDI 6 MARS 1973

(10)

[Texte]

Le Comité spécial sur les tendances des prix de l'alimentation se réunit aujourd'hui à 9h.40 du matin sous la présidence de M. Cullen.

*Membres du Comité présents:* MM. Atkey, Boisvert, Cullen, Danforth, Fleming, Fox, Frank, Gauthier (*Ottawa-Est*), Grier, Hargrave, Lawrence, LeBlanc (*Westmorland-Kent*), Mme MacInnis, MM. McGrath, Mitges, Mme Morin, MM. Murta, Penner, Roy (*Laval*), Schumacher, Whicher, Whittaker et Yanakis.

*Autres députés présents:* MM. Clarke (*Vancouver-Quadra*), Hollands, Horner (*Crowfoot*), McCain, McKinley, Nielsen et Ritchie.

*De l'Association canadienne des manufacturiers de produits alimentaires:* MM. L. H. Johnston, président; Elmer T. Banting, vice-président exécutif; J. H. Grisdale, vice-président et Guy Limoges, président sortant de charge. *Du conseil national de l'industrie laitière du Canada:* M. John R. Jackson, président; M. F. M. Warnock, président, Dominion Dairies Limited; M. F. H. Curry, président, Twin Cities Co-Operative Dairy Ltd.; M. Philippe Pariseault, gérant général, Coopérative Agricole de Granby; M. E. F. Findlay, président du Conseil d'administration et président de Silverwood Industries Ltd. et M. L. A. Stephens, président du Conseil de l'industrie laitière de l'Ontario et dirigeant de Gay Lea Foods.

*Il est convenu,—*Que le Comité entende les représentants du Gouvernement de l'Alberta à onze heures du matin le lundi 19 mars 1973.

M. Johnston fait une déclaration. Les représentants de l'Association canadienne des manufacturiers de produits alimentaires répondent aux questions.

M. Jackson fait une déclaration. M. Jackson et les autres représentants du Conseil national de l'industrie laitière du Canada, répondent aux questions.

*Il est convenu,—*Que le mémoire de l'Association canadienne des manufacturiers de produits alimentaires et les remarques et commentaires du Conseil national de l'industrie laitière du Canada soient imprimés en appendice aux Procès-verbaux et Témoignages d'aujourd'hui (*voir Appendices J et K*).

A 12h.35 de l'après-midi, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

*Les greffiers du Comité*

Hugh R. Stewart

Gabrielle Savard

*Clerks of the Committee*

## EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Tuesday, March 6, 1973.

• 0939

[Text]

**The Chairman:** I see a quorum.

The only item of business is a request from the Alberta government—specifically from the Department of Agriculture, through its spokesman, Mr. MacDonald,—to appear before the Committee. I mentioned to them that the plate was full. But it is impossible to turn down a government. Therefore, it is my proposal to call the Alberta government in our final week of hearings. We would hear them on Monday, March 19, at 11 o'clock in the morning.

We have with us this morning witnesses from the Canadian Food Processors Association. The opening statement will be made by their President, Mr. L. H. Johnston who is to my right.

Mr. Johnston, I note in your summary that you will be introducing the other officials who are with you. Would you start, sir?

**Mr. L. H. Johnston (President, Canadian Food Processors Association):** Thank you, Mr. Chairman. Members of the Special Committee, ladies and gentlemen; I should like to introduce to you the representatives of our association who are here with me today. On my immediate right is Elmer T. Banting who is the Executive Vice-President of our Association; on Mr. Banting's right is Mr. J. H. Grisdale, the Vice-President of our Association; and on Mr. Grisdale's right, Mr. Guy Limoges who is the Immediate Past President of our association.

• 0940

The Canadian Food Processors Association has been requested to appear before this Committee and to give testimony as to their opinions on trends in food prices. We have also been asked to give opinions on what should be done to control rising food prices. We hope that our submission and our answers to your questions today will be of assistance to the Committee.

You have copies of our written presentation. I would like at this time to make reference to some of the matters referred to in the presentation and to comment on certain other matters.

Our association is a national organization with 104 member-firms primarily engaged in canning and freezing fruits and vegetables and producing related processed food products.

The principal objectives of our association are to provide a united voice for our members at the provincial, national, and international level; to promote understanding and to increase co-operation among the various segments of the food processing industry, government, and the general public. We believe we are fulfilling these objectives here today.

The 1970 figures produced by Statistics Canada indicate that the fruit and vegetable processing industry has 272 plants across Canada employing approximately 20,000 Canadians earning \$100 million in wages and salaries. Some \$350 million is expended annually in purchasing containers, cartons, labels, sugar, salt, spices, other ingredients, and other supplies and services.

In our written submission we have presented the position of our industry using a minimum of statistical information. We believe that this Committee has already been

## TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le mardi 6 mars 1973.

[Interpretation]

**Le président:** Je vois que nous avons un quorum.

J'ai une seule question à vous soumettre, notamment la demande introduite par le gouvernement de l'Alberta, et plus particulièrement par M. MacDonald, porte-parole du ministère de l'Agriculture de cette province, de comparaître devant le Comité. Je leur ai fait savoir que nous sommes déjà débordés mais nous ne pouvons refuser un gouvernement provincial. Je suggérerais dès lors que l'on invite le gouvernement de l'Alberta à comparaître la dernière semaine de nos audiences, c'est-à-dire le lundi 19 mars à 11 heures du matin.

Notre témoin de ce matin est l'Association canadienne des manufacturiers de produits alimentaires. La déclaration d'ouverture sera lue par M. L. H. Johnson, président de l'Association, assis à ma droite.

Je vous demanderais, monsieur Johnson de bien vouloir nous présenter les personnes qui vous accompagnent.

**M. L. H. Johnston (président, Association canadienne des manufacturiers de produits alimentaires):** Monsieur le président, mesdames et messieurs, je vous remercie. Je vais vous présenter les représentants de notre association qui m'accompagnent aujourd'hui. Premièrement M. Elmer T. Banting, assis à ma droite, et qui est vice-président exécutif de l'Association; ensuite M. J. H. Grisdale, vice-président de l'Association et enfin M. Guy Limoges ancien président de l'Association.

L'Association canadienne des manufacturiers de produits alimentaires a été invitée à comparaître devant votre

comité afin de faire connaître son avis au sujet des tendances des prix des produits alimentaires. On nous demande également de faire connaître notre opinion concernant les mesures à prendre pour enrayer cette hausse des prix. Nous espérons que notre mémoire ainsi que les réponses que nous donnerons à vos questions aideront le comité dans sa tâche.

Nous vous avons fait parvenir des exemplaires de notre mémoire écrit. Je voudrais, si vous le permettez, évoquer certaines questions présentées dans ce mémoire et faire quelques observations au sujet d'autres problèmes.

Notre Association est un organisme national de 104 membres, qui s'occupent essentiellement de la mise en conserve et de la surgélation de fruits et légumes ainsi que de la fabrication de produits alimentaires connexes.

L'objectif principal de notre association est de fournir un porte-parole unique à nos membres aux échelons provincial, national et international; en outre de promouvoir la compréhension et la coopération parmi les divers secteurs de l'industrie alimentaire, le gouvernement et le grand public. Notre présence ici répond à cet objectif.

Les chiffres de 1970 publiés par Statistique Canada montrent que l'industrie de conserverie des fruits et légumes compte 272 entreprises réparties dans le pays, emploie 20,000 travailleurs qui gagnent 100 millions de dollars en salaires et traitements. 350 millions de dollars sont dépensés annuellement pour l'achat de contenants de carton, d'étiquettes, de sucre, de sel, d'épices et autres ingrédients ainsi que de services.

Notre mémoire expose la situation de notre secteur en utilisant un minimum de données statistiques. En effet des quantités importantes de statistiques ont déjà été soumises



## [Texte]

presented with a considerable amount of this information and it is not our intention to duplicate it.

I would like to comment briefly on the information supplied in Table 2 on page 2 of our submission. The figures for Canned Fruits and Canned Vegetables for 1972 are only 5 percentage points higher than for 1971; whereas the Food At Home and total food figures show an increase of 10 percentage points for 1972 over 1971. You will also note that the figures for Canned Fruits and Canned Vegetables for 1972 are only slightly higher than the figures for 1969; 1.4 percentage points for fruits and 3.4 percentage points for vegetables.

The food industry, and I mention particularly the fruit and vegetable processing industry, is subject to very strong competitive conditions which result in the level of earnings being below average. As we point out in our submission, the latest published statistics available, which are for the year 1969, indicate that fruit and vegetable processors experienced a profit on sales of 2.7 per cent compared with 4.1 per cent for all manufacturers. We have been advised that the figures for 1970 are now available at Statistics Canada and indicate a profit on sales of 2.5 per cent for fruit and vegetable processors. This represents a very low level of earnings.

Whenever there is an increase in the cost of living, people, including the government and consumers, immediately suspect farmers, food processors and food distributors as the cause. The government representatives and the consumer must realize that the cost of living would be considerably higher if we did not have an efficient food processing industry.

## • 0945

One of the major factors affecting the canned and frozen-food industry is that the supply of food stuffs is basically dependent on nature. We are all aware of the lack of sunshine and the excess of rain that affected production of fruits and vegetables during the summer and fall of 1972. Crops yields were far below normal and shortages occurred in many seasonally-processed foods. Costs of seasonally-processed canned foods were substantially increased last year as a result of processing a reduced volume through our plant and because of high labour costs; increased costs of containers; increased costs of corrugated cartons; higher sugar costs; increased costs of freight, warehousing and distribution; and increased costs for all the components put in our product.

As long as we are faced with rising costs, the food processor and the food retailer cannot help but raise the price of the final product if they are to continue in business.

The frequency of food purchases makes consumers more aware of food prices than of prices of other consumer goods and services. In addition, the housewife is putting more and more nonfood purchases such as soap and detergent, paper products, tobacco products, tooth paste, cosmetics and toilets goods in her shopping basket as she makes her weekly visit to the supermarket, and she probably includes this in her weekly appraisal of food costs.

## [Interprétation]

au comité bien que nous estimons inutile de faire double emploi.

J'aimerais maintenant parler brièvement des renseignements qui figurent au tableau 2 à la page 2 de notre mémoire. Les chiffres pour les fruits et légumes en boîte pour l'année 1972 ne sont que de 5 p. 100 supérieurs à ceux de 1971 alors que les chiffres relatifs aux produits alimentaires consommés dans les foyers ainsi que les chiffres globaux accusent une augmentation de 10 p. 100 au cours de la même période. Vous remarquerez par ailleurs que les chiffres pour les fruits et légumes en boîte pour l'année 1972 ne sont que très légèrement supérieurs à ceux de 1969; notamment 1.4 p. 100 pour les fruits et 3.4 p. 100 pour les légumes.

L'industrie alimentaire et plus particulièrement les conserveries de fruits et légumes doivent faire face à une concurrence très vive ce qui se traduit par des marges bénéficiaires inférieures à la moyenne. D'après les statistiques les plus récentes qui portent sur l'année 1969, les conserveries de fruits et légumes ont fait un bénéfice de 2.7 p. 100 contre 4.1 p. 100 de l'ensemble du secteur industriel. Statistique Canada possède maintenant tous les chiffres pour 1970, chiffres qui font ressortir des bénéfices de 2.5 p. 100 pour les conserveries de fruits et légumes, ce qui est une marge très basse.

Chaque fois que le coût de la vie augmente, tout le monde y compris le gouvernement et les consommateurs l'attribuent aussitôt aux agriculteurs, à l'industrie alimentaire et aux magasins de détail. Or, le gouvernement et les consommateurs devraient comprendre que le coût de la vie serait encore bien plus élevé si l'industrie alimentaire n'était pas aussi efficace qu'elle l'est.

Un des facteurs essentiels auxquels les conserveries et les usines de congélation ont à faire face est le caractère

aléatoire des récoltes qui dépendent des conditions climatiques. Ainsi à l'été et l'automne de 1972, la production de fruits et de légumes s'est ressentie du manque de soleil et des pluies excessives. Les rendements ont été de loin inférieurs à la moyenne et il y a eu pénurie de produits saisonniers. Les prix de certaines conserves ont subi une hausse considérable l'an dernier en raison du volume réduit de transformation et du coût de la main-d'œuvre; de plus cette augmentation est également attribuable à la hausse des coûts des contenants, du carton ondulé, du sucre, du transport ferroviaire, de l'entreposage et de la distribution ainsi que de la hausse de tous nos facteurs de production.

Tant que nous aurons à faire face à la hausse des coûts, les transformateurs et les détaillants seront obligés de majorer le prix de vente au détail s'ils veulent éviter la faillite.

La fréquence d'achat des produits alimentaires fait que les consommateurs sont davantage sensibilisés aux prix de ces produits par rapport aux prix d'autres produits de consommation et de services. De plus, la ménagère lorsqu'elle se rend chaque semaine au supermarché, achète en même temps que les produits alimentaires d'autres produits, tels que le savon et le détergent, différents articles de papier, le tabac, la pâte dentifrice, les produits de

## [Text]

Surveys have indicated that the cost of the nonfood portion in the weekly supermarket food basket is increasing and is averaging up to 20 per cent of the total amount spent.

A major problem which the Canadian food industry faces is foreign competition. Industry has complained to government that low-priced foreign competition may destroy domestic industry. Some people regard this as a healthy situation as they believe it helps to keep consumer prices down and keep the food industry on its toes. This, of course, is partly true, but is a short-sighted viewpoint with short-term gains for the Canadian consumer that could result in long-term disaster for the consumers' pocket-book, when a Canadian industry disappears and foreign competitors have the market to themselves.

Our industry is very concerned about the tariff changes included in the recent budget.

I would like to make a few brief comments on labelling and nutritional information. The government intends that consumers be correctly informed about the products they buy and our industry agrees that consumers should be provided with complete information. For many years the food industry has been regulated to a great extent with respect to product standards and labelling requirements. However, the new Consumer Packaging and Labelling Act passed in March 1971, for which regulations are now being developed, will introduce additional requirements including bilingual labelling, ingredient listings and the use of metric units as well as the familiar pounds and ounces.

It should be noticed that all these label changes are complex and expensive and add to food costs.

Nutritional labelling, providing nutritional data for each product on the label, is one way of informing and educating the public. Nutritional data must be given in a way that will be meaningful to the consumer. This is easier said than done, is very costly and must be reflected in the cost to the consumer.

Our association is giving its full support to the problems of labelling and nutritional information. There is already considerable nutritional information available to consumers from government sources, and directly from the members of our association and from other food processors. We must educate and motivate the Canadian public to use the nutritional information that is available.

I would like to conclude my remarks at this time by emphasizing that our industry is serving a market need by providing wholesome, well-prepared nutritious food to the Canadian consumer.

We further believe that our industry has been a stabilizing factor in the whole food-price picture, and that processed fruit and vegetable products not only provide basic dietary needs in a convenient and nonwasteful form but provide excellent value to the Canadian consumer.

• 0950

Mr. Chairman, my associates and I would be pleased to answer any questions from the members of the Committee.

## [Interpretation]

beauté et de toilette, les prix de tous ces produits faisant partie de l'idée qu'elle se fait des prix des produits alimentaires.

Or, d'après les enquêtes il se montre que la part attribuable aux achats de produits non alimentaires effectués chaque semaine dans les supermarchés est en augmentation et se monte à environ 20 p. 100 du montant global dépensé.

La concurrence étrangère constitue un problème majeur pour l'industrie alimentaire canadienne. Notre secteur a déjà signalé à l'attention du gouvernement que l'importation de produits étrangers bon marché risque de détruire l'industrie nationale. Certains estiment que ces importations sont une bonne chose en ce sens qu'elles exercent une pression sur les prix et obligent l'industrie alimentaire à faire de son mieux. C'est peut-être vrai en partie, mais c'est un point de vue à court terme; par contre, à long terme, cette politique pourrait se traduire par une situation désastreuse et notamment pour les consommateurs, au moment où l'industrie nationale aura disparu et la concurrence étrangère aura le champ libre chez nous.

Notre secteur est fort préoccupé par les récentes modifications des droits de douane prévus par le budget.

Je voudrais maintenant évoquer brièvement la question de l'étiquetage et des renseignements concernant la valeur nutritive des aliments. Le gouvernement veut que les consommateurs sachent ce qu'ils achètent et nous sommes d'accord pour dire que les consommateurs doivent pouvoir disposer de renseignements complets à ce sujet. Depuis de nombreuses années déjà l'industrie alimentaire fait l'objet d'une réglementation quant à la qualité des produits et les dispositions régissant l'étiquetage. Toutefois la nouvelle Loi sur l'emballage et l'étiquetage adoptée en mars 1971, loi pour laquelle des règlements sont actuellement en cours d'élaboration, prévoit de nouvelles dispositions y compris des étiquettes bilingues, une liste d'ingrédients et la description d'unités métriques en plus des unités britanniques.

Vous remarquerez que ces modifications sont complexes et coûteuses et se traduiront par une augmentation des prix des produits alimentaires.

L'inscription de la valeur alimentaire des produits sur les étiquettes est un moyen d'éducation du public. Ces renseignements doivent être fournis de façon à être compréhensibles du consommateur. C'est chose plus facile à dire qu'à faire; c'est en outre très coûteux et se traduira par une hausse des prix de détail.

Notre association est en faveur des dispositions en matière d'étiquetage et d'information relative à la valeur alimentaire des produits. Les consommateurs peuvent déjà obtenir un volume considérable de renseignements de ce genre auprès du gouvernement ainsi qu'auprès des membres de notre association et d'autres sociétés alimentaires. Le public canadien doit être encouragé à utiliser ces renseignements.

Pour conclure, je tiens à souligner que l'industrie alimentaire remplit un besoin réel en fournissant des produits alimentaires sains, bien préparés et nutritifs aux consommateurs du pays.

Nous estimons en outre que notre industrie constitue un facteur d'équilibre en ce qui concerne les prix et que les produits à base de fruits et légumes fournissent non seule-

ment une partie essentielle de nos besoins alimentaires sous une forme pratique et rentable, et ce à un juste prix.

Monsieur le président, mes collègues et moi se font un plaisir de répondre aux questions des membres du Comité.



[Texte]

**The Chairman:** Thank you, Mr. Johnston. I am going to break slightly with the tradition of this Committee and in my role as Chairman ask one question.

On page 4 of your larger brief, paragraph 11, you give some of the reasons why costs went up. You mention that early spring frosts in southwestern Ontario damaged all crops and excessive rain in Quebec and eastern Ontario destroyed hundreds of acres of peas and beans and damaged corn crops. There was a similar problem in British Columbia with winter frosts. If these conditions did not exist would it have a significant effect on your prices? Is there a possibility of them levelling off or even dropping if you get ideal conditions? You have indicated that adverse weather conditions contributed to rising costs.

**Mr. Johnston:** Mr. Chairman, I presume you are suggesting that if we have more normal growing conditions in 1973 that would have some effect. The answer to that is definitely yes. Our problem last year was that we did not receive the yields which the growers expected they would be able to deliver on and the quality of the produce which we received was not as high as you would normally expect. Where the yields are normal and the quality of the produce is normal, it definitely has some effect on cost.

**The Chairman:** Mr. Danforth.

**Mr. Danforth:** Thank you, Mr. Chairman. We appreciate the work that has gone into this brief and the number of hours involved. I would like to base my questions directly on the brief. May I use it and the commodities indicated in it—corn, peas and tomatoes—as a basis to ask first this general question? How many processors or canners in Canada are involved in the processing of these three main commodities?

**Mr. Johnston:** Mr. Banting is indicating to me that he certainly has a better idea than I would have. Would you answer that question, Mr. Banting?

**Mr. E. J. Banting (Executive Vice-President, Canadian Food Processors Association):** Mr. Chairman, there are about 40 tomato packers in Canada. This includes the small, independent firms that pack whole tomatoes. Then there are several larger concerns in tomato juice. As far as the peas and corn are concerned, there are about 12 to 15 major packers. In Quebec we have a number of smaller firms packings peas and beans. Corn is predominantly packed by about 12 firms.

**Mr. Danforth:** May I ask this question then. How does the industry establish its retail price? What are the mechanics in establishing retail price?

**Mr. Johnston:** Our industry does not establish retail prices, Mr. Danforth.

**Mr. Danforth:** I am sorry. May I rephrase that? How does your industry establish your selling price? I just want to know the general mechanics. I am not asking you for your markup; I am just asking if you follow general business practice regarding reserves? Do you take in all your expenses? You add on your margin of profit, etc., etc. Is this the common practice?

[Interprétation]

**Le président:** Je vous remercie monsieur Johnston. Je me départirai pour une fois de mon rôle de président en posant une question.

A la page 4, paragraphe 11 de votre mémoire, vous donnez des raisons de la hausse des prix. Vous dites notamment que les gelées de printemps dans le sud-ouest de l'Ontario ont ruiné les récoltes tandis que les pluies excessives au Québec et dans l'Est de l'Ontario ont détruit des centaines d'acres de petits pois, de haricots et de maïs. En Colombie-Britannique, le froid a également détruit certaines récoltes. Si ceci ne s'était pas produit, est-ce que vos prix s'en seraient ressentis? Pensez-vous que les prix puissent diminuer si les conditions climatiques étaient idéales? Et vous avez dit en effet que le mauvais temps contribue à la hausse des prix.

**M. Johnston:** Monsieur le président, si les conditions météorologiques sont favorables en 1973 cela aura certainement des répercussions sur le prix. L'an dernier, les agriculteurs n'ont pas pu nous fournir les volumes prévus et la qualité était aussi inférieure à la moyenne. Il est évident que des rendements et une qualité normaux ont un effet sur les prix.

**Le président:** Monsieur Danforth.

**M. Danforth:** Je vous remercie, monsieur le président. Nous vous sommes reconnaissants du temps que vous avez consacré à la rédaction de ce mémoire. J'aimerais vous poser quelques questions à ce sujet, et notamment au sujet du maïs, des petits pois et des tomates. Pourriez-vous nous dire combien d'entreprises au Canada s'occupent du conditionnement de ces articles.

**M. Johnston:** Je demanderais à M. Banting de répondre à cette question, car il est mieux au courant.

**M. E. J. Banting (vice-président exécutif, Association canadienne de produits alimentaires):** Monsieur le président, il y a environ 40 conserveries de tomates au Canada, y compris les petites entreprises, les sociétés indépendantes qui font des conserves de tomates entières. Il y a également plusieurs entreprises importantes qui font du jus de tomates. Douze à quinze sociétés s'occupent du conditionnement des petits pois et du maïs. Le Québec compte des petites entreprises qui s'occupent du conditionnement de petits pois et d'haricots. Douze entreprises se partagent le conditionnement du maïs.

**M. Danforth:** Comment l'industrie fixe-t-elle le prix de détail?

**M. Johnston:** Ce n'est pas nous qui fixons les prix de détail, monsieur Danforth.

**M. Danforth:** Je m'excuse je voudrais savoir comment l'industrie fixe-t-elle votre prix de vente? Je voudrais simplement avoir des renseignements d'ordre général, je ne vous demande pas quelles sont vos marges bénéficiaires. Est-ce que vous appliquez les méthodes commerciales normales en ce qui concerne les réserves? Est-ce que vous tenez compte de toutes vos dépenses? Vous ajoutez votre marge bénéficiaire etc. C'est bien ce que vous faites?

[Text]

**Mr. Johnston:** We must certainly be aware of all our costs in establishing our selling prices. As pointed out in our brief, the margin of profit which we use in establishing our prices certainly is at a very low level. This must be taken into account too. Certainly we take into account all our costs, including an expected, a hoped for, margin of profit.

**Mr. Danforth:** Yes. These questions may seem general but they are leading up to a specific matter I wish to deal with. According to your brief, and you indicated the index to show it, from 1961 to 1971 there was an average 3 per cent increase in the selling price.

**Mr. Johnston:** Right. That is in paragraph 6.

**Mr. Danforth:** Yes, that is right. So in 10 years that is roughly a 30 per cent increase, without compounding.

**Mr. Banting:** No.

**Mr. Johnston:** We are talking about an average of 3 per cent ...

• 0955

**Mr. Danforth:** Per year, yes, over a 10-year period. I am very interested in page 4 where you deal with ...

**Mr. Johnston:** Could I go back to that just for a minute? I think that is illustrated, but what we are talking about are the canned fruit and the canned vegetable columns, the last two columns on that exhibit on page 2 ...

**Mr. Danforth:** Yes.

**Mr. Johnston:** ... which moved from 100 to 123 and from 100 to 128 over 12 years actually.

**Mr. Danforth:** Yes, all right.

I am interested in your tables on page 4 where you deal with corn, peas and tomatoes. Dealing with corn, you show a percentage increase of 32 per cent. This is somewhat misleading because this 32 per cent does not actually represent in any way your increased cost, does it, over the same 10-year period?

**Mr. Johnston:** It does not indicate all increased costs?

**Mr. Danforth:** Yes.

**Mr. Johnston:** This is the cost that we pay.

**Mr. Danforth:** Yes, but you have not had an increase of 32 per cent when you are dealing on a per pound basis. The grower price per ton went up from \$26 to \$29 in a 10-year period.

**Mr. Johnston:** The price per pound went up in the same relation.

**Mr. Danforth:** Yes, but that is not a 30 per cent increase, that is more in the neighbourhood of a 10 per cent increase.

**Mr. Johnston:** Your point being that instead of showing a 32.6 per cent increase, we should be making a comparison of \$26 against the \$29.40 only.

**Mr. Danforth:** Yes, because this was actually your increase. What I am trying to establish is that your input cost of the raw materials did not increase 32 per cent in the case of corn or 93 per cent in the case of tomatoes, did it?

[Interpretation]

**M. Johnston:** Il faut bien entendu tenir compte de l'ensemble de nos coûts lorsqu'on établit le prix de vente. Ainsi que nous l'expliquons dans notre mémoire, nos marges bénéficiaires sont très basses, c'est un facteur dont il faut tenir compte. Il est évident que l'on tient compte de tous les coûts, ainsi que de la marge bénéficiaire.

**M. Danforth:** D'après votre mémoire, vos prix de vente auraient augmenté en moyenne de 3 p. 100 entre 1961 et 1971.

**M. Johnston:** C'est exact et cela figure au paragraphe six.

**M. Danforth:** En effet. Donc sur 10 onces cela correspond à une augmentation non composée de 30 p. 100.

**M. Banting:** Ce n'est pas exact.

**M. Johnston:** Il est question d'une moyenne de 3 p. 100 ...

**M. Danforth:** Par an, sur une période de dix ans. A la page 4, il est question de ...

**M. Johnston:** Vous permettez que je revienne à cette question? Vous trouverez des chiffres relatifs aux conserves de fruits et légumes dans les deux dernières colonnes de la page 2.

**M. Danforth:** Je le sais.

**M. Johnston:** Or l'indice est passé de 100 à 123 et de 100 à 128 au cours d'une période de douze ans.

**M. Danforth:** D'accord.

J'aimerais maintenant passer à vos tableaux figurant à la page 4 et traitant de la production de maïs, de petits pois et de tomates. Ces chiffres font ressortir une augmentation de 32 p. 100 pour le maïs. Force s'y prête à erreur, car ces 32 p. 100 ne traduisent pas l'augmentation de vos coûts au cours de ces dix ans?

**M. Johnston:** Ce chiffre ne comprend pas toutes les augmentations de prix.

**M. Danforth:** En effet.

**M. Johnston:** C'est le prix que nous payons.

**M. Danforth:** D'accord, mais votre augmentation n'a pas été de 32 p. 100 par livre. Le prix à la production est passé de 26 à 29 dollars la tonne en dix ans.

**M. Johnston:** Le prix à la livre a augmenté dans les mêmes proportions.

**M. Danforth:** D'accord mais cela n'est pas une augmentation de 30 p. 100, mais bien plutôt de 10 p. 100.

**M. Johnston:** Vous voulez donc dire que plutôt que de sillonner une augmentation de 32.6 p. 100, nous aurions dû comparer le chiffre de \$26 à \$29.40.

**M. Danforth:** C'est exact, car c'est là votre augmentation réelle. Donc, les prix que vous avez payés pour les matières premières n'ont pas augmenté de 32 p. 100 pour le maïs, c'est de 93 p. 100 pour les tomates.



## [Texte]

**Mr. Johnston:** No, if you take it on the grower price per ton, this is quite true.

**Mr. Danforth:** In the case of corn, it is almost one third of what is indicated by the percentage increase here. Am I correct in this?

**Mr. Johnston:** Yes, I believe so. Mr. Grisdale, do you have any comments, do you feel any differently? I think Mr. Danforth...

**Mr. J. H. Grisdale (Vice-President of Canadian Food Processors Association):** I think the 32 per cent is an increase in the return to the farmer. This is what...

**Mr. Danforth:** Yes, but does not that include his increased production as well? His increased production does not necessarily mean...

**Mr. Grisdale:** It is a gross return.

**Mr. Danforth:** Yes, but that does not necessarily depict a 32 per cent increase per unit as far as the farmer is concerned.

**Mr. Johnston:** It depicts a return per acre on a gross basis. We cannot take it down any further than that.

**Mr. Danforth:** What I am trying to establish is that in your actual cost of raw materials there was not a 32 per cent increase.

**Mr. Johnston:** Not on corn, but there was substantially more than that on tomatoes.

**Mr. Danforth:** Yes, but not 93 per cent.

**Mr. Johnston:** No, which is not what we have shown you. We said this is a gross return per acre which is...

**Mr. Danforth:** Yes, you are talking about a 93 per cent gross return per producer, but it does not indicate a 93 per cent increase in costs as far as the canners are concerned.

**Mr. Johnston:** No, we are not implying that.

**Mr. Danforth:** No, this is the position that I wanted to establish.

**Mr. Johnston:** I hope we are not implying that.

**Mr. Danforth:** Would there be any possibility for your industry to furnish to the Committee a graph which would depict in the same period you have used here, from 1967 to 1971, the average increase per component part of your actual costs? Perhaps you could do it in a graph form of some sort of your choosing. Could you supply to us an actual indication on a graph of the percentage increase of your component parts? I realize there are certain ingredients that must go into canned tomatoes and they could perhaps be lumped as additives and so on, as well as your cartons. I would be particularly interested in seeing a comparison between your per unit costs of food, raw material and labour. Would this be possible to provide generally across the board for the industry, not on a...

**Mr. Johnston:** The information is available in statistics which have been provided by Statistics Canada up to, I believe, only 1970 at this point. We could get some indications for 1972 and 1973 from some of our members, I presume, which would give you the trend there, but...

## [Interprétation]

**M. Johnston:** Non, en effet si l'on prend le prix à la tonne à la production.

**M. Danforth:** En ce qui concerne le maïs, cette augmentation n'atteint que le tiers du chiffre que vous avancez.

**M. Johnston:** En effet. Monsieur Grisdale, auriez-vous quelque chose à ajouter à ce sujet? Je crois que M. Danforth...

**M. J. H. Grisdale (vice-président de l'Association canadienne des manufacturiers de produits alimentaires):** Bien, 32 p. 100 représentent l'augmentation des bénéfices des agriculteurs.

**M. Danforth:** Mais est-ce que cela ne comporte pas également l'augmentation du volume de la production? Or, l'augmentation de ce volume ne se traduit pas nécessairement...

**M. Grisdale:** Il s'agit du bénéfice brut.

**M. Danforth:** En effet, mais cela ne signifie pas nécessairement que l'agriculteur détient 32 p. 100 de plus par unité de production.

**M. Johnston:** Ces chiffres représentent les bénéfices bruts par acre. C'est tout ce que nous pouvons vous donner.

**M. Danforth:** Donc, les coûts de vos matières premières n'ont pas subi une hausse de 32 p. 100.

**M. Johnston:** C'est vrai pour le maïs, mais la hausse a été encore bien plus importante en ce qui concerne les tomates.

**M. Danforth:** Mais quand même pas de 93 p. 100.

**M. Johnston:** Ce n'est d'ailleurs pas ce que nous prétendons. Nous disons qu'il s'agit de bénéfices bruts par acre qui est...

**M. Danforth:** D'accord, mais vous parlez de bénéfices bruts et 93 p. 100 par producteur et non pas d'une hausse des coûts de 93 p. 100 pour les conserveries.

**M. Johnston:** Non, ce n'est pas ce que nous voulions dire.

**M. Danforth:** C'est ce que je voulais démontrer.

**M. Johnston:** J'espère que vous ne m'auriez pas compris ainsi.

**M. Danforth:** Pourriez-vous nous fournir un graphique montrant pour la période 1967 à 1971, la hausse moyenne pour chaque facteur de production par rapport à vos coûts réels? Pourriez-vous nous fournir un tel graphique? Il y a certains produits utilisés pour la fabrication des conserves qui pourraient peut-être figurer sous la rubrique des additifs. Je m'intéresse tout particulièrement à des chiffres comparés de vos coûts unitaires des produits alimentaires, des matières premières et de la main-d'œuvre. Pourriez-vous donner des renseignements de cet ordre?

**M. Johnston:** Ces renseignements figurent dans les chiffres publiés par *Statistique Canada* jusqu'à l'année 1970. Je suppose par ailleurs que certains de nos membres pourraient vous fournir des renseignements sur les années 1972 dont il y aurait moyen de dégager une tendance...

[Text]

**Mr. Danforth:** Would it be possible for us to have this information, say, from 1960 to 1970? What I am trying to establish is if you could give to the Committee in a pictorial form the actual average increase in the component parts of your cost makeup.

• 1000

**Mr. Johnston:** I see no reason for this. Statistics Canada can give us the information up to 1970, but I have to give you representative figures for 1971 and 1972 to follow those up.

**Mr. Danforth:** I think this would be more . . .

**Mr. Johnston:** We are talking about a breakdown of our costs through the period.

**Mr. Danforth:** Yes.

**Mr. Johnston:** This is an average which you would be looking at and this is what you are asking for. I think you can appreciate that what is right for tomatoes and what is right for peaches is two different things.

**Mr. Danforth:** Yes, but I think there should be a general trend that could be established.

**Mr. Johnston:** I see no reason that cannot be produced. Can you?

**Mr. Grisdale:** No.

**The Chairman:** Mrs. Morin.

**Mrs. Morin:** Mr. Johnston, in paragraph 12 you seem to condemn marketing boards, saying that they contribute to higher prices. Do marketing boards not contribute to a stable market, assuring a fair return to the producer and a fair price to the processors? Would you please elaborate on this?

**Mr. Johnston:** We would be pleased to, and I would like Mr. Grisdale to comment on this. However, before asking Mr. Grisdale to comment I would certainly like to point out that in our brief we are not attempting to be critical of marketing boards, but I think there are some areas of the effect of marketing boards that we would like to discuss. Would you please comment on this, Mr. Grisdale.

**Mr. Grisdale:** I agree with Mr. Johnston that as a total package we are not being critical of the concept of marketing boards from a producer point of view, but there are marketing boards and there are marketing boards. In the vegetable industry to which we are referring we have a very good arrangement. It is a negotiated arrangement and it works very well in a free enterprise, but there are some other marketing boards—and this is what we refer to specifically, although we have not named them—where you have absolute control and where you have a quota establishment, and these quotas cost money. This additional cost, the capital cost of the quotas, adds immeasurably to the cost of production. Further, in a lot of cases, particularly in the case of poultry, the quotas are established at 85 or 95 per cent of capacity, which again is a loss of efficiency and which again adds to the increased cost per pound.

For my own sake I have estimated that in the case of broiler chicken the quota cost is about 1.5 cents per pound on the cost of the chicken, and it is very difficult to put a figure on what that quota is worth. Last week I had occasion to talk about quota values and they were asking \$2 per bird of capacity. For a 35,000-bird building you must lay out \$75,000 before you even buy the farm or the building, and this is extra cost.

[Interpretation]

**M. Danforth:** Pourrions-nous avoir ces renseignements de la période 1960 à 1970? Pourriez-vous donc fournir au Comité un graphique montrant l'augmentation moyenne réelle de vos divers facteurs de production?

**M. Johnson:** Je ne vois pas pourquoi. Statistique Canada peut nous donner les renseignements jusqu'à 1970, mais je dois vous donner des chiffres représentatifs des années 1971 et 1972 pour compléter.

**M. Danforth:** Je crois que cela serait plus . . .

**M. Johnston:** Nous parlons d'une liste détaillée de nos coûts pour la période en question.

**M. Danforth:** En effet.

**M. Johnston:** Il s'agirait alors d'une moyenne, et c'est ce que vous demandez. Je crois que vous pouvez comprendre qu'il y a une différence entre ce qui vaut pour les tomates et ce qui vaut pour les pêches.

**M. Danforth:** Oui, mais je crois que l'on devrait pouvoir établir une tendance générale.

**M. Johnston:** Je ne vois pas pourquoi cela ne serait pas possible. Qu'en pensez-vous?

**M. Grisdale:** Non.

**Le président:** Madame Morin.

**Mme Morin:** Monsieur Johnston, au paragraphe 12 vous semblez accuser les offices de commercialisation de contribuer à la hausse des prix. Est-ce que ces offices ne contribuent pas plutôt à stabiliser le marché, en assurant un rendement juste pour le producteur en même temps qu'un prix équitable pour les fabricants? Pourriez-vous nous en parler, s'il vous plaît?

**M. Johnston:** Avec plaisir, et j'aimerais que ce soit M. Grisdale qui vous en parle. Cependant, avant de donner la parole à M. Grisdale, j'aimerais certainement signaler que dans notre mémoire nous ne cherchions pas à critiquer les offices de commercialisation, mais il y a certains résultats de leurs activités que nous aimerions discuter. Je prierais maintenant M. Grisdale de vous en parler.

**M. Grisdale:** Je suis d'accord avec M. Johnston pour dire que de façon générale nous ne critiquons pas le concept des offices de commercialisation, du point de vue du producteur, mais il y a des offices de commercialisation et des offices de commercialisation. Dans l'industrie des légumes, dont nous parlons, il existe de très bons accords. Nous négocions ces accords et le processus fonctionne très bien dans un système de libres entreprises mais il y a d'autres offices de commercialisation, dont nous voulons parler plus précisément, sans toutefois les nommer, qui exercent un contrôle absolu et qui établissent un contingentement, contingentement qui coûte de l'argent. Ces frais additionnels, ces investissements nécessaires pour les contingentements, ajoutent considérablement au prix de revient. En outre, dans beaucoup de cas, et plus particulièrement dans celui de la volaille, les contingentements sont établis à 85 ou 95 p. 100 de la capacité, ce qui entraîne encore une fois une perte d'efficacité, augmentant ainsi encore plus le coût d'une livre de volaille.

Pour ma part, j'ai calculé que dans le cas du poulet de grill, que le contingentement coûte environ 1/4 de la livre alors qu'il est très difficile de fixer un chiffre quant à la valeur du contingentement. La semaine dernière, j'ai eu l'occasion de parler des valeurs des contingentements et l'on



[Texte]

I want to make it perfectly clear that in the case of vegetables, in which most of our members are primarily interested, we do not have a quota value. We negotiate prices and we then establish production volumes in accordance with each processor's needs. In some boards this is not done.

**Mrs. Morin:** A representative of the National Farmers Union told us a few weeks ago that processors protect themselves by establishing the price of future contracts at a level at which they cannot possibly lose money because they are projecting the forward potential of a given crop, and again the Farmers Union feels that processors contract with farmers at a low enough level that there is no possibility of losing money, whereas the farmer assumes all the risk. Would you comment on this?

**Mr. Grisdale:** I am not sure I fully understand the comment of the president of the Farmers Union. First of all, we do not set prices, we negotiate them.

**Mrs. Morin:** What is the difference?

**Mr. Grisdale:** There is quite a difference. I will tell you the difference. In the case of some marketing boards, prices are set without negotiation, without any participation, but in our particular industry we do sit down and negotiate. Our industry is only as good as the people who supply us. If these people are not economically efficient, then we are going to suffer.

**Mrs. Morin:** Would you give us examples of this?

**Mr. Grisdale:** I am not sure what kind of an example . . .

• 1005

**Mrs. Morin:** Suppose the farmer has no alternative but to sell his produce to someone else if your offer covers a large number of farmers.

**Mr. Grisdale:** We contract for a specific acreage or volume with the farmer at a pre-negotiated price before the season even starts and before he even plants his crop.

**Mr. Johnston:** May I interrupt for a moment?

**Mr. Grisdale:** Yes.

**Mr. Johnston:** To make sure that we understand. We are talking about Ontario, and there are different . . .

**Mr. Grisdale:** That is right.

**Mr. Johnston:** . . . arrangements in Quebec, and each one is under provincial jurisdiction. Mr. Grisdale is referring to what goes on with vegetable negotiations in Ontario, which is the big item.

**Mr. Grisdale:** I am not familiar with Quebec or . . .

**Mr. Johnston:** Mr. Limoges could comment on Quebec, if you want some comments on Quebec.

[Interprétation]

demandait 2 dollars par volaille. Pour une capacité de 35,000 volailles, il faut compter 75,000 dollars avant même d'acheter la ferme ou le bâtiment, et il s'agit d'un coût supplémentaire.

Je veux bien préciser que dans le cas des légumes, qui constitue le plus grand intérêt de la plupart de nos membres, il n'y a pas de valeur de contingentements. Nous négocions les prix pour ensuite établir les volumes de production conformément aux besoins de chaque fabricant. Dans certains offices, on ne voit pas cela.

**Mme Morin:** Un représentant du syndicat national des cultivateurs nous a dit il y a quelques semaines que les fabricants se protégeaient eux-mêmes en établissant le prix des contrats à venir à un niveau qui les empêcheraient absolument de perdre de l'argent, parce qu'ils prévoient le rendement éventuel d'une récolte donnée, et encore une fois le syndicat des cultivateurs est d'avis que les fabricants signent avec les cultivateurs des contrats conçus de façon à ce qu'ils ne puissent en aucune manière perdre de l'argent, tandis que le cultivateur assume tous les risques. Pourriez-vous m'expliquer?

**M. Grisdale:** Je ne suis pas certain de bien comprendre l'observation formulée par le président du syndicat des cultivateurs. En premier lieu, nous ne fixons pas de prix, nous les négocions.

**Mme Morin:** Quelle est la différence?

**M. Grisdale:** La différence est grande, et je vais vous la dire. Dans le cas de certains offices de commercialisation, les prix sont établis sans négociation, sans participation, mais dans l'industrie qui nous concerne, nous procédons par négociations. Notre industrie n'a de valeur qu'en fonction de nos fournisseurs. Si ces derniers ne jouissent pas d'une bonne situation économique, nous en souffrons.

**Mme Morin:** Pourriez-vous nous en donner des exemples.

**M. Grisdale:** Je ne vois pas quel genre d'exemples . . .

**Mme Morin:** Supposons que le cultivateur n'ait pas d'autre alternative que de vendre sa récolte à quelqu'un d'autre si votre offre inclut un grand nombre de cultivateurs.

**M. Grisdale:** Nous signons des contrats avec le cultivateur pour une superficie ou un volume donné, selon un prix négocié avant même le début de la saison, et avant même l'ensemencement.

**M. Johnston:** Me permettez-vous de vous interrompre un instant?

**M. Grisdale:** Certainement.

**M. Johnston:** J'aimerais préciser un point. Nous parlons ici de l'Ontario, et il y a différents . . .

**M. Grisdale:** C'est exact.

**M. Johnston:** . . . accords au Québec, car cette question est de compétence provinciale. M. Grisdale parle des négociations qui se font en Ontario dans le domaine des légumes, car c'est le point important.

**M. Grisdale:** Je ne suis pas au courant de ce qui se passe au Québec ou . . .

**M. Johnston:** M. Limoges pourrait vous parler du Québec, si vous le voulez.

[Text]

**M. Guy Limoges** (président sortant, Association canadienne des manufacturiers de produits alimentaires): A Québec, comme ailleurs je présume, avant d'établir ou de décider du prix des légumes on considère d'abord le marché, c'est-à-dire la tendance des prix. Il faut également prendre en considération le coût de revient pour le producteur lui-même. Il y a aussi la concurrence entre les différents fabricants. C'est pourquoi, si l'on offre un contrat pour la culture de la fève et que le cultivateur préfère semer des pois à un prix qui est tout à fait différent, c'est à lui de décider.

**Mme Morin:** Excusez-moi. Voici ce que je veux éclaircir: Supposons que vous signez un contrat avec différents producteurs qui vont cultiver des tomates, n'établissez-vous pas le prix que vous allez payer pour toutes les tomates à ces fermiers-là?

**M. Limoges:** La tomate, madame, est le seul fruit qui, au Québec, tombe sous la juridiction de la Régie des marchés agricoles du Québec.

**Mme Morin:** Prenons un autre légume.

**M. Limoges:** Un autre légume. Nous établissons des prix, d'accord, mais suivant les considérations que j'ai mentionnées tantôt, c'est-à-dire l'étude du coût de revient pour le producteur lui-même et les tendances des prix du marché.

On dit parfois que les prix que paient les fabricants ne semblent pas très élevés et ainsi de suite. Le cas se présente à peu près partout. Quand les primeurs arrivent, naturellement, le prix du marché est élevé. Notre prix étant fixe il est, à ce temps-là, plus bas. Quand arrive le milieu de la saison, alors qu'il y a abondance, très souvent, le prix prévu dans le contrat est même supérieur à celui que les producteurs obtiennent, par exemple, au marché. Et lorsque la fin de la saison arrive, eh bien, c'est un des contrepoids qui amène un peu d'équilibre.

**Mrs. Morin:** Do I have time for one more question?

**The Chairman:** One more question.

**Mrs. Morin:** I would like to refer to paragraphs 18, 30 and 33. In paragraph 18 you tell us that it is becoming difficult to provide additional information with bilingual requirements and that this factor contributes to the increase in costs. In paragraph 30 you tell us there is a great need to provide information to Canadians. In paragraph 33 you tell us that you are pleased with the procedures being followed by the department, etc. It seems to me that all these statements contradict a bit. Will you elaborate, please?

**Mr. Johnston:** I am sorry that they appear to be contradictory. I think we are trying to bring out two things; the fact that it does create problems and it increases our costs every time we have to change our labels, but we are certainly prepared to do this if it will be of assistance to the consumer, to anybody from a government department or anyone else who may be involved, and we want to co-operate in doing this sort of thing. There is no doubt—and I think this is what we are referring to—about what occurs if they are a little contradictory. We are trying to emphasize the fact that there is a cost to us; there is a lot of trouble. We are prepared as an association to spend whatever time is necessary to discuss these things at government levels and at consumer levels. As you know, the Consumers Association is very definitely interested in

[Interpretation]

**Mr. Guy Limoges** (Immediate Past President, Canadian Food Processors Association): In Quebec, as elsewhere I presume, before setting or deciding the price of vegetables, they first take into consideration the market, that is to say the price trend. One must also take into consideration the cost of production for the producer himself. There is also the competition between the various processors. That is why, if we offer a contract for beans and the farmer prefers to grow peas at an absolutely different price, that is for him to decide.

**Mrs. Morin:** I am sorry, but here is what I want to clarify. Suppose that you sign a contract with various producers who will grow tomatoes, do you not set the price you are going to pay the farmers for these tomatoes?

**Mr. Limoges:** Tomato is the only fruit in Quebec that falls under the jurisdiction of the Quebec Agricultural Market Board.

**Mrs. Morin:** Then let us take another vegetable.

**Mr. Limoges:** Well, we set a price, I agree with you, but not without taking into account the considerations I mentioned earlier, that is to say the cost of production to the producer himself, and the price trend on the market.

We sometimes fear that the prices paid by the processors do not seem to be very high and so on. It is the same almost everywhere. At the very beginning of the season, the market price is naturally high. Our price being fixed, it is done lower. But in the middle of the season, when there is abundance, very often the price set in the contract is even higher than what the producers get, for instance, on the market, and at the end of the season, there is a counter rate that restores the balance a bit.

**Mme Morin:** Est-ce que j'ai le temps de poser une autre question?

**Le président:** Oui, une autre question.

**Mme Morin:** J'aimerais vous renvoyer aux paragraphes 18, 30 et 33. Au paragraphe 18, vous nous dites qu'il devient difficile de fournir d'autres renseignements étant donné les exigences du bilinguisme, et que ce facteur contribue à augmenter les coûts. Au paragraphe 30, vous nous dites qu'il existe un grand besoin d'informer les Canadiens. Au paragraphe 33, vous nous dites être satisfaits des procédures suivies par le ministère, et ainsi de suite. Il me semble que toutes ces déclarations se contredisent quelque peu. Pourriez-vous vous expliquer, s'il vous plaît?

**M. Johnston:** Je m'excuse si elles semblent contradictoires. Je crois que nous avons tenté de souligner deux points; le fait que cela crée des problèmes et augmente nos frais chaque fois qu'il nous faut changer nos étiquettes, mais nous sommes certainement disposés à le faire si cela doit aider le consommateur, le ministère, ou tout autre personne intéressée, et nous voulons coopérer en nous conformant ainsi. C'est de cela dont nous voulons parler, et voilà probablement pourquoi nos déclarations semblent un peu contradictoires. Nous tentons de signaler le fait qu'il y a un coût supplémentaire qui en résulte pour nous, de même que beaucoup de difficultés. En tant qu'association, nous sommes disposés à passer tout le temps nécessaire à discuter de ces questions avec le gouvernement et les consommateurs. Comme vous ne l'ignorez pas, l'Asso-



[Texte]

these things, and we will do everything we can to satisfy the consumer and the government's requirements.

• 1010

**Mrs. Morin:** But it does increase the cost.

**Mr. Johnston:** It does, and the important thing is to make sure that the thing is fully discussed before you do make the changes, because each change is very expensive when you have to change your labels.

I do not know whether Mr. Banting wants to comment briefly on this. I know he has been concerned mainly with the government people in discussing these things.

**Mr. Banting:** Thank you, Mr. Chairman. One of our major problems in our industry is to get all the information that has been requested today on a small can that size. There is just not enough room to put it on in two languages.

You can take a small sized can and check how much space is there, and when you have to list all the ingredients—in some soups there may be 20 or 30 ingredients. Then you start listing the nutritional value. It is a problem.

**Mr. Atkey:** Mr. Chairman, on a point of order. This is the third occasion in which reference to the consumer packaging and labelling act regulations has come before our Committee. On a previous occasion I requested that those draft regulations and some of the responses, or at least a summary of the responses, be made available by the Minister to the members of the Committee. Nothing has been forthcoming, and I think it would facilitate our discussion in this particular area if we were to have that material. So again, through you, could we request that the Minister provide that information?

**The Chairman:** Yes. Your point is noted. I have actually made that inquiry along with two others that were made when we were seeking other information. Mr. Whittaker.

**Mr. Whittaker:** Thank you, Mr. Chairman.

On page 7, paragraph 19, you mention your experience in earnings. You say one of the things that has affected these earnings is the supermarket price war. Will you elaborate on how supermarket price wars affect your earnings?

**Mr. Johnston:** The supermarket price war puts additional pressure on us as suppliers. It comes from the buyers who want to buy products at lower prices. This introduced an increased competitive situation in the supermarket business at that time, and certainly it brought with it additional pressures on us. We must realize that we are operating within a buyer's market most of the time. There is pressure on us. The discount war situation that went on for a time did put extra pressures on us.

**Mr. Whittaker:** Thank you. From the advertising and from what was said by the supermarkets, I was under the impression that they were absorbing all of this, and that they were not putting pressures back on the people who supplied them. Were they asking you for kickbacks of any kind?

[Interprétation]

ciation des consommateurs s'intéresse très particulièrement à ces questions, et nous ferons notre possible pour

satisfaire le consommateur tout en répondant aux exigences gouvernementales.

**Mme Morin:** Mais il y a une augmentation du coût.

**M. Johnston:** En effet, et l'important est de s'assurer que tous les aspects de la question sont discutés avant d'apporter des changements, car chaque modification coûte très cher lorsqu'il faut changer les étiquettes.

Peut-être M. Banting voudrait-il ajouter quelque chose. Je sais qu'il a beaucoup discuté de ces questions avec les représentants du gouvernement.

**M. Banting:** Merci, monsieur le président. L'une des principales difficultés auxquelles doit faire face notre industrie est de fournir tous les renseignements requis de nos jours sur une petite boîte de conserve. Il n'y a tout simplement pas assez de place pour tout écrire dans les deux langues.

Si vous prenez une petite boîte de conserve vous pourrez voir combien il y a d'espace, quand l'on songe qu'il faut énumérer tous les ingrédients et que dans certaines soupes il peut y avoir jusqu'à 20 ou 30 ingrédients. Il faut ensuite énumérer la valeur nutritive. Tout cela crée des difficultés.

**M. Atkey:** Monsieur le président, j'invoque le règlement. C'est la troisième fois que l'on parle des règlements relatifs à la Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation, au Comité. J'ai déjà demandé que le ministre fournisse aux membres du Comité ses projets de règlement et quelques-unes des réactions vis-à-vis ces derniers, ou du moins un résumé de ses réactions. Nous n'avons rien reçu, et à mon avis, notre discussion serait facilitée si nous nous avions ces renseignements. Je vous demande donc encore une fois si nous ne pourrions pas demander au ministre de nous donner des renseignements?

**Le président:** Certainement, nous avons pris note de votre demande. J'ai déjà présenté une requête en vue d'obtenir ces renseignements, en même temps que deux autres relatives à d'autres renseignements demandés. Monsieur Whittaker.

**M. Whittaker:** Merci, monsieur le président.

Au paragraphe 19, à la page 7, vous parlez des revenus dans votre secteur. Vous dites que l'un des facteurs qui ont influencé ces revenus est la guerre des prix que se livrent les supermarchés. Pourriez-vous nous expliquer comment la guerre des prix entre les supermarchés affecte vos revenus?

**M. Johnston:** La guerre des prix entre les supermarchés exerce une pression supplémentaire surtout en tant que fournisseurs. Cette pression provient des acheteurs qui veulent des produits à des prix moins élevés. Ceci a accru la situation concurrentielle dans le monde des supermarchés, ce qui a certainement ajouté des pressions sur nous. Il nous faut comprendre que nous travaillons dans le cadre d'un marché d'acheteurs, la plupart du temps. Il y a des pressions qui sont exercées sur nous. La guerre des prix qui a eu lieu pendant un certain temps a accru les pressions qui s'exerçaient sur nous.

**M. Whittaker:** Merci. D'après la publicité faite, et d'après ce que disaient les supermarchés, j'avais l'impression qu'ils observaient tout cela, et qu'ils n'exerçaient pas de pression à leur tour sur leurs fournisseurs. Est-ce qu'ils vous demandaient des compensations?

[Text]

**Mr. Johnston:** I would say that is almost an unfair question to be asking. But to my knowledge there is no such thing existing within our business.

**Mr. Whittaker:** Could you tell us specifically how the recent tariff cuts are going to hurt you?

**Mr. Johnston:** I would like to refer that, if I could, to Mr. Banting. He has been working very closely with this and he attended the Horticultural Council meetings recently where there was a lot of discussion about it.

**Mr. Banting:** There are several items in the tariff cuts that are going to make it more difficult for Canadian firms to compete. In the reconstituted citrus juice area, for instance, this industry was set up recently to try to provide an additional service to Canadians. The margin of profit per case is very low. They bring the concentrate into Canada. They reconstitute it, put water in it, and pack it into Canadian cans. Unfortunately, under these new tariff agreements the cans, packages, and everything else come in duty free. There is a tariff protection for our can industry of 17.5 per cent and all these products now come in free of charge. This makes a considerable difference to our cost of operations and the profit which the industry was making per case is pretty well wiped out by these changes in the tariff.

• 1015

We are having a great deal of difficulty competing against Taiwan for canned mushrooms particularly; I just know that 20, 30, 35 cents a case, does make a tremendous difference to our industry as to whether they can continue to operate. For asparagus, we have the same problem from Japan and now we are getting competition from other Far Eastern countries. The small margins that were involved in this operation are pretty well wiped out with the tariff reductions. We see that some of these segments of our industry could disappear and with it the jobs they have created.

**The Chairman:** Your last question, Mr. Whittaker.

**Mr. Whittaker:** You mentioned in your brief the percentage increase in your ingredients and packages. Can you tell us the percentage cost of the raw material in your can and the percentage increase of these raw materials?

**Mr. Johnston:** I have in front of me some information which was prepared from the latest information we have from Statistics Canada which is taking things on an industry basis and is a complete myth. As far as canned products are concerned the raw material components are 35 per cent on the average. The container is 25 per cent.

**Mr. Whittaker:** Can you tell us the percentage cost in the increase since 1961?

**Mr. Johnston:** I cannot. I do not have that information here, but we can provide it for you and I think it can tie in with this other information which was asked for earlier, Mr. Whittaker. We will be pleased to give you information concerning the change in trends. I do not think there is too much change in the percentage breakout there. I would like to have the privilege of making the information available to the Committee.

[Interpretation]

**M. Johnston:** Je dirais que c'est presque déloyal que de me poser cette question. Mais pour autant que je sache, rien de tel n'existe dans notre secteur.

**M. Whittaker:** Pourriez-vous nous dire précisément comment les réductions récentes de tarifs vont vous nuire?

**M. Johnston:** J'aimerais, si vous me le permettez, laisser M. Banting vous répondre. Il s'est occupé de cette question de très près, et il a participé récemment aux réunions du Conseil HORT où l'on en a beaucoup discuté.

**M. Banting:** Il y a plusieurs aspects dans les réductions de tarifs qui vont rendre encore plus difficile la concurrence pour les sociétés canadiennes. Par exemple, le secteur des jus reconstitués d'agrumes, a récemment été lancé pour essayer de fournir un service supplémentaire aux Canadiens. La marge bénéficiaire par caisse est très basse. Le concentré est importé au Canada, on le reconstitue, pour ensuite y incorporer de l'eau et l'emballer dans des boîtes de conserves canadiennes. Malheureusement, étant donné les nouveaux accords tarifaires, les boîtes de conserves, les emballages et tout le reste entrent au pays en franchise. Il existe une protection tarifaire de 17.5 p. 100 pour notre industrie de conserves et tous ces produits entrent maintenant en franchise. Cela fait une différence considérable pour nos frais de fonctionnement et le profit que l'indus-

trie réalisait par caisse est plus ou moins éliminé par ces changements dans le tarif.

Nous éprouvons beaucoup de difficultés à faire face, faire concurrence avec Taiwan en ce qui concerne particulièrement les champignons en conserves; je sais que 20, 30 ou 35c. la caisse constituent une différence formidable pour notre industrie, quant à sa possibilité de survivre ou non. En ce qui concerne les asperges, nous éprouvons la même difficulté face au Japon, et même d'autres pays de l'Extrême-Orient commencent à concurrencer avec nous. Les marges bénéficiaires réduites dont nous profitons auparavant sont pratiquement éliminées par les réductions de tarifs. Nous constatons que certains de ces segments de notre industrie pourraient disparaître et en même temps les emplois qu'ils avaient créés.

**Le président:** Ce sera votre dernière question, monsieur Whittaker.

**M. Whittaker:** Vous avez mentionné dans votre mémoire le pourcentage d'augmentations relativement à vos ingrédients et à vos emballages. Pouvez-vous nous dire quel est le pourcentage du coût des matières premières qui entrent dans vos boîtes de conserves et le pourcentage d'augmentations de ces matières premières?

**M. Johnston:** J'ai sous les yeux des renseignements préparés à partir des dernières publications de Statistique Canada, qui recueille ces données par industrie, ce qui est tout à fait illusoire. En ce qui concerne les produits en conserves, les matières premières constituent 35 p. 100 en moyenne. Le contenant représente 25 p. 100.

**M. Whittaker:** Pouvez-vous nous dire quel est le pourcentage d'augmentation de ces coûts depuis 1961?

**M. Johnston:** Non, je regrette. Je n'ai pas ces renseignements ici, mais nous pourrions vous les transmettre en même temps que les autres renseignements demandés plus tôt, monsieur Whittaker. Nous nous ferons un plaisir de vous remettre ces renseignements au sujet du changement dans les tendances. Je ne crois pas qu'il y ait de changements importants dans le pourcentage détaillé. Je me ferai un plaisir de transmettre ces renseignements au Comité.



[Texte]

**The Chairman:** Mr. Gauthier.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Yes, sir. What is the market breakdown of the five major firms in your industry right now and who are they?

**Mr. Johnston:** The market breakdown?

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Well, per product in the industry, a breakdown of the five major firms in your industry.

**Mr. Johnston:** The five major firms?

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Or the percentage of the market they control if you would rather have it that way.

**Mr. Johnston:** We do not actually have the information available in our association to identify the firms with the largest sales.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** You do not know the five major firms in the business?

**Mr. Johnston:** This is confidential information that our industry at this point has not accumulated and does not have on file in the association office, but it can be obtained if you wish to have it.

I would like to refer you to something which the Minister of Consumer and Corporate Affairs filed with this Committee back on February 13. On Appendix 9, page 3 you will see a breakdown which is actually from 1965 figures; they are the last figures apparently which are on file with Statistics Canada.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Yes, well we are back to phase one again. We asked this question of the Meat Packers Council of Canada and we did not get an answer either. Can you not tell us which are the five major firms in the business today?

**Mr. Johnston:** I cannot tell you. No.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** You cannot tell us.

**Mr. Johnston:** It is not part of my responsibility or part of the responsibility of the association. If you wish that information we will be pleased to supply it to you.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Thank you.

**Mr. Johnston:** We would have to obtain that through confidential contacts with our members. However, it is not the purpose of our association to accumulate this kind of information and to disseminate it among our members.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** But you will supply that to us.

**Mr. Johnston:** We will be pleased to do so if it is the wish of the Committee to have it.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Thank you.

My second question. You just answered a question saying there were no kick backs on the produce you put on the market. Is there no competition amongst the chain stores as to shelf space, for example, and how much of this competition reflects in the price? Are there any deals going on among the chain stores, the distributor of the foods, or the wholesaler?

[Interprétation]

**Le président:** Monsieur Gauthier.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Merci, monsieur. Comment se fait la répartition du marché entre les cinq principales sociétés, dans votre industrie, et quelles sont ces sociétés?

**M. Johnston:** La répartition du marché?

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Oui, je veux dire pour chaque produit dans votre industrie, comment se répartissent les cinq principales compagnies.

**M. Johnston:** Les cinq principales compagnies?

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Ou quel pourcentage du marché contrôlent-elles, si vous voulez.

**M. Johnston:** Nous n'avons pas ces renseignements dans notre association, nous ne pouvons pas préciser quelles sociétés font les plus grosses ventes.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Vous ne savez pas quelles sont les cinq principales sociétés dans votre secteur?

**M. Johnston:** Il s'agit de renseignements confidentiels que notre industrie n'a pas encore recueillis pour l'instant et ne possède donc pas dans ses dossiers, mais nous pouvons les obtenir si vous le désirez.

J'aimerais vous rappeler une déclaration faite au Comité par le ministre de la Consommation et des Corporations le 13 février. A la page 3 de l'annexe 9 vous verrez un tableau qui contient des chiffres de 1965, car il semble que c'était les chiffres les plus récents de Statistique Canada.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Nous sommes encore revenus à notre point de départ. Nous avons déjà posé la question aux représentants du Conseil des salaisons du Canada sans en obtenir de réponse non plus. Vous ne pouvez nous dire quelles sont les cinq principales sociétés aujourd'hui dans le secteur?

**M. Johnston:** Je ne peux pas vous le dire, non.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Vous ne pouvez pas.

**M. Johnston:** Ce n'est pas à moi ni à l'Association de le faire. Si vous voulez des renseignements, nous nous ferons un plaisir de vous les fournir.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Merci.

**M. Johnston:** Il nous faudrait les obtenir en communiquant directement avec nos membres à titre confidentiel. Cependant, ce n'est pas l'objectif de notre Association que d'accumuler ce genre de renseignements et de les divulguer à nos membres.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Mais vous allez nous les donner.

**M. Johnston:** Nous nous ferons un plaisir de le faire, si c'est ce que le Comité veut.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Merci.

Voici ma deuxième question. Vous venez de répondre à une question en disant qu'il n'y avait pas de répercussions sur les fruits et légumes que vous vendiez sur le marché. N'y a-t-il pas de concurrence entre les magasins à succursales, quant à l'espace qu'ils occupent, par exemple, et jusqu'à quel point cette concurrence se reflète-t-elle dans les prix? Est-ce qu'il y a des marchés qui sont conclus

entre les magasins à succursales, le distributeur d'aliments, ou le marchand en gros?

[Text]

**Mr. Johnston:** Not that I am aware of. I do not think I can give you any information on that. I know the competitive situation that our members must cope with in working with the chain stores. To the best of my knowledge what is offered across the board to one is the same to the other. We are not in a position, as an association, to talk about those sorts of things. I am sure you are aware of the Combines Investigation Act and the situation that exists there. This is not a question that we, as sellers...

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** I am also aware that there is strong competition for shelf space.

**Mr. Johnston:** There definitely is strong competition for shelf space and unless your product is moving on the shelf you should not be there.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Okay.

**Mr. Johnston:** This is certainly made very obvious to us by the chain store people.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** If I were to ask you to break down the cost of a can of peas from the producer to the consumer and give me the cost of the raw product, the processed product, the price of the can, the label, the transportation—all the factors that pertain to this can being put on the market, could you come up with that information for me, sir?

**Mr. Johnston:** I think it ties back, to some extent, to what was asked at the first part of the question period this morning. Are you asking for it specifically for peas?

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** No, no, peas just came to my mind. It could be corn, it could be anything.

**Mr. Johnston:** We will be pleased to provide that information. I think we can provide it very quickly to the members of this committee.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** I have another question.

**The Chairman:** This is your last question.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Thank you. In this merchandising in the chain stores there are brand names and there are chain store names. IGA has their product, no brand on it, just their store. Is there a cost difference here in the product, the quality control of the product or is it just a different brand? Do the chain food stores buy from you a certain quantity of food with a label of their own? Could you explain or elaborate on that, sir?

**Mr. Johnston:** There are certain processors in our industry who pack primarily for private label. They do not have a national or an established brand of their own. They, of course, sell their product primarily to the chain store for retail under its advertised or well-known brand. There are other companies who will process both, but it is a question of grade standards which have to be met. Anybody can put out a product under their own label, if it is their own established banner. The chain stores will do the same. They buy on sample which must come up to their specifications. I do not think it is necessary to get into the grade standards here but there is a grade standard which is established "choice", primarily if we talk about vegetables, which is the item under which the private label mainly appears.

[Interpretation]

**M. Johnston:** Non, pas que je sache. Je ne pense pas que je puisse vous donner des renseignements à ce sujet. Certains de nos membres doivent faire face à la concurrence des supermarchés. Tout ce que je puis vous dire, est ce que l'on offre à l'un est offert à l'autre de la même manière. En tant qu'association, nous ne sommes pas en mesure de discuter de cela. Vous êtes sans doute au courant de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, et de la situation qui en résulte. Le problème n'est pas que nous, les vendeurs,...

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Je sais aussi que la concurrence est très serrée quant à l'espace disponible pour la présentation des produits.

**M. Johnston:** Oui, dans ce domaine, il y a certainement une concurrence très serrée.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** D'accord.

**M. Johnston:** Les supermarchés nous le prouvent.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Pourriez-vous me dire exactement, monsieur, quelle est la composition du prix d'une boîte de pois, du producteur au consommateur, le prix du produit brut, celui du produit manufacturé, le prix de la boîte, de l'étiquette, du transport; enfin, tous les facteurs qui interviennent dans la distribution de cette boîte sur le marché?

**M. Johnston:** Cela revient, dans une certaine mesure, à ce qui a déjà été posé dans la première partie de la période des questions, ce matin. Voulez-vous avoir ces renseignements spécialement pour les pois?

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Non, ce n'est qu'un exemple. Je pourrais choisir le maïs, ou tout autre produit.

**M. Johnston:** Nous serons heureux de vous fournir ces renseignements, dans un délai assez rapproché, j'espère.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Je voudrais poser une autre question.

**Le président:** Ce sera la dernière.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Merci. A propos de la commercialisation dans les supermarchés, certains produits portent une marque spéciale, d'autres indiquent le nom du magasin. Par exemple, IGA a ses propres produits et son propre magasin, mais n'a pas de marque spéciale. La différence, s'il y en a une, porte-t-elle sur le prix du produit, sur le contrôle de la qualité du produit, ou simplement sur la marque? Les produits que vous achètent les supermarchés portent-ils leur étiquette particulière? Pourriez-vous nous donner des détails à ce sujet, monsieur?

**M. Johnston:** Dans notre industrie, certains fabricants travaillent essentiellement pour une marque privée. Ils n'ont pas, au niveau national, de marque particulière. Ils vendent donc la majorité de leur produit aux supermarchés, sous la marque de ce dernier. D'autres entreprises font les deux, mais il s'agit surtout de répondre aux normes de catégorie. N'importe quel fabricant peut vendre son produit sous sa propre marque, si cette marque a été légalement établie. Les supermarchés en font autant. Ils achètent les échantillons qui répondent à leurs normes. Il me semble inutile de discuter des normes de catégorie maintenant, mais une catégorie a été désignée comme «catégorie de choix» et, surtout pour les légumes, c'est cette indication qui apparaîtra en premier lieu.



[Texte]

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** How come they can sell cheaper?

**Mr. Johnston:** They do not always sell cheaper. Sometimes they do, sometimes they do not. I think this is something which has to be established within their own policy. There are times when they take a different mark-up on their own brand than on what may be a packer's brand.

**The Chairman:** Mr. Grier.

**Mr. Grier:** Mr. Johnston, would you file with this committee a list of the members of your association? Do we have such a list now, Mr. Chairman?

**Mr. Johnston:** No, you do not and we would be very pleased to provide it. Mr. Banting can certainly supply very quickly a list of our 104 members.

**Mr. Grier:** It would have been useful if it had accompanied the brief. Some other associations have followed this practice.

I, like Mr. Gauthier, was going to ask you if you could tell us the names of the 10 largest members of your association?

**The Chairman:** Is it the intention that we want to make it ten now instead of five?

**Mr. Grier:** Ten was the figure I had written down. I will settle for five. I want to clarify the reasons why you are not giving us that information.

**Mr. Johnston:** I do not have that information. I do not know what the sales are of . . .

**Mr. Grier:** Mr. Johnston, your association represents 104, as you put it, "member-firms engaged in canning and processing." Are you telling the committee, as Chairman of that association, you do not know which are the 10 largest firms among your membership?

**Mr. Johnston:** We do not have that information on file. It depends on what you consider the largest. I presume you are talking about the sales volume, are you?

**Mr. Grier:** I will settle for sales volume.

**Mr. Johnston:** It is not the purpose of our association to accumulate the sales volume of our members. We get into the area of the combines situation when we start talking about the sales volume with one and another.

• 1025

**Mr. Grier:** I should have thought, Mr. Johnston, in representing the purposes and nature of your industry to the public, questions might arise fairly frequently and that you would have that information.

May I ask what the purpose of your association is?

**Mr. Johnston:** I think it is clearly identified in our brief. I referred to it in my remarks.

**Mr. Grier:** You talk about promoting understanding and increased co-operation between various segments of the food-processing industry, government and the general public. We represent the general public here and we are seeking some clearer understanding.

[Interprétation]

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Comment se fait-il que les supermarchés vendent meilleur marché?

**M. Johnston:** Ils ne vendent pas toujours meilleur marché. Quelquefois oui, quelquefois non. Je pense que cela dépend de leur propre politique. Quelquefois, les prix de leur marque sont supérieurs à ceux de la marque du fabricant.

**Le président:** Monsieur Grier.

**M. Grier:** Monsieur Johnston, pourriez-vous donner aux membres de ce comité une liste des membres de votre association? Avons-nous cette liste, monsieur le président?

**M. Johnston:** Non, vous n'en avez pas, et nous serons heureux de vous en fournir une. M. Banting, va vous donner, très rapidement, une liste de nos 104 membres.

**M. Grier:** Vous auriez dû la joindre au document, ce qu'ont déjà fait d'autres associations.

Me faisant l'écho de M. Gauthier, je voulais vous demander de nous donner les noms des dix membres les plus importants de votre association?

**Le président:** Ce n'est plus cinq, maintenant c'est dix?

**M. Grier:** J'avais noté le chiffre de dix. Je suis d'accord pour cinq. Je voudrais savoir exactement pourquoi vous ne voulez pas nous donner ces renseignements.

**M. Johnston:** Parce que je ne les ai pas. Je ne sais pas quel est le volume des ventes . . .

**M. Grier:** Monsieur Johnston, comme vous l'avez dit, votre association regroupe 104 entreprises s'occupant de la mise en conserve et de la fabrication des produits alimentaires. Vous êtes le président de cette association, et vous voulez faire croire au comité que vous ne connaissez pas le nom des dix plus grandes entreprises de votre association?

**M. Johnston:** Nous n'avons ces renseignements dans aucun de nos dossiers. Cela dépend aussi de ce que vous entendez par les plus importantes. Je pense que vous voulez parler du volume des ventes, n'est-ce pas?

**M. Grier:** Mettons, oui.

**M. Johnston:** Notre association n'a pas pour objet d'enregistrer le volume des ventes de tous nos membres. Nous abordons le sujet des coalitions lorsque nous commençons à comparer le volume des ventes d'une entreprise et celui de l'autre.

**M. Grier:** Je pensais, M. Johnston, qu'en informant le public du but et de la nature de votre industrie, vous aviez à répondre assez souvent à des questions de ce genre et que, par conséquent, vous auriez ces renseignements.

Puis-je vous demander quel est le but de votre association?

**M. Johnston:** Je pense que notre document l'indique très clairement. D'autre part, j'en ai déjà parlé.

**M. Grier:** Vous dites que vous voulez accroître la compréhension et la coopération entre les divers secteurs de la fabrication des produits alimentaires; le gouvernement et le public. Ce public est devant vous maintenant, et vous demandez des précisions.

[Text]

**Mr. Johnston:** We are going to provide that information to you; you have requested it and it will be supplied to you, sir.

**Mr. Grier:** You said that it was not available. Under what circumstances would it now be available if it was not available before today?

**Mr. Johnston:** We will obtain it from our members. This is something that you have requested. I do not have that information available; I could make some guesses but it would not be the right thing for me to do.

**Mr. Grier:** Mr. Johnston, since I do not have a list of your members, may I ask you, for example, if General Foods is a member of your association?

**Mr. Johnston:** General Foods is a member of our association.

**Mr. Grier:** I will take one from the Maritimes: McCain?

**Mr. Johnston:** McCain is a member of our association.

**Mr. Grier:** You will undertake to supply us with a list of those members shortly.

**Mr. Johnston:** We will be pleased to.

**Mr. Grier:** Turning to another line of questioning, it seems to me that throughout this brief you have attributed the rising cost to almost every factor except the factor of profits and margins. You blamed it on the weather; you blamed it on materials, labour, services, hydro, fuel, realty taxes, costs of unemployment insurance. Then you turned to the factor of profits and claimed that your profit levels are extremely low: you talk of a profit on sales of 2.7 per cent.

Could you give me some idea of what the profit levels in the industry are in terms of equity?

**Mr. Johnston:** I am speaking from memory here. The 2.7 per cent on earnings shows, I believe, 7.7 per cent as the return on equity for the canned and processed industry. However, I would only caution you with respect to a relation of an equity ratio; you must know the background because the equity of one company is entirely different from that of another. Many companies have assets that they are renting and leasing. This is not included in their investment and the dividend policy will affect the equity position. I think an equity relationship is a very dangerous one to use unless you know the complete background and study the whole situation.

**Mr. Grier:** But, surely, the same reservations have to be expressed about profit levels that are described as volumes of sales. If I corner the world market on peanuts with a relatively small investment and sell them at 10 cents a bag to make a profit of .25 cent and if I have enough volume, I can make a very tidy profit on my investment without necessarily making much of a profit in terms of volumes of sales.

**Mr. Johnston:** If your turnover is good, yes, you probably could.

[Interpretation]

**M. Johnston:** Nous allons vous fournir ces renseignements; vous les avez demandés et il vous seront donnés.

**M. Gier:** Vous avez dit qu'ils n'étaient pas disponibles. Pourquoi, alors, seraient-ils maintenant disponibles s'ils ne l'étaient pas jusqu'à maintenant?

**M. Johnston:** Nous obtiendrons ces renseignements auprès de nos membres. Nous ne les avons pas maintenant puisque vous venez de nous les demander; je pourrais, certes, faire des évaluations, mais ce ne serait pas la meilleure chose à faire.

**M. Grier:** Monsieur Johnston, puisque je n'ai pas la liste de vos membres, puis-je vous demander si, par exemple, *General Food* est membre de votre association?

**M. Johnston:** Oui.

**M. Grier:** Prenons une entreprise des Maritimes: *McCain*?

**M. Johnston:** *McCain* est membre de notre association.

**M. Grier:** Vous nous donnerez donc une liste de vos membres dès que possible?

**M. Johnston:** Nous serons heureux de le faire.

**M. Grier:** Pour parler d'autre chose, il me semble que tout au long de votre document, vous attribuez l'augmentation des prix à presque tous les facteurs, excepté celui des bénéfices et des marges de bénéfices. Vous avez dit que la cause de cette augmentation était le mauvais temps, l'équipement, la main-d'œuvre, les services, l'électricité, le mazout, l'impôt foncier, et les coûts de l'assurance-chômage. Puis vous parlez des bénéfices, et affirmez que vos niveaux de bénéfices sont extrêmement bas: En effet vous dites que vos bénéfices sur les ventes sont de l'ordre de 2.7 p. 100.

Pourriez-vous me donner une idée des niveaux de bénéfices de cette industrie par rapport aux investissements?

**M. Johnston:** Si j'ai bonne mémoire, les 2.7 p. 100 de bénéfices sur les gains représentent 7.7 p. 100 de bénéfices sur les investissements pour l'industrie des conserves et de la fabrication. Vous devez, cependant, considérer ces chiffres avec prudence; il vous faut connaître le contexte, car les investissements varient considérablement d'une entreprise à l'autre. Beaucoup d'entre elles louent une partie de leur bien. Cela est exclu de leurs investissements et la politique des dividendes influe sur la citation des investissements. Je crois très dangereux d'établir une comparaison en fonction des investissements, à moins que l'on examine sérieusement tout le contexte de la citation.

**M. Grier:** Mais il faut sans doute émettre les mêmes réserves quant au niveau de profits que l'on définit comme les volumes de ventes. Si je me lance dans le commerce mondial des cacahouètes, avec un investissement assez restreint, et que je vends chaque sac de cacahouètes 10c. afin de faire un bénéfice de 0.25c., je peux faire un bénéfice assez appréciable sur mes investissements, si j'en vends assez, sans faire automatiquement beaucoup de bénéfices quant au volume des ventes.

**M. Johnston:** Si votre chiffre d'affaires est bon, vous en ferez certainement.



## [Texte]

**Mr. Grier:** In order words, an enterprise built on a basis of a very large volume can show its profits in terms of volumes of sales as being relatively low, but measured in terms of the actual investment in the particular enterprise it could be considerably higher. Would that not be a fair statement?

**Mr. Johnston:** So far as our industry is concerned, I think 2.5 per cent on sales is a very low return on earnings. We have a once-a-year turnover on the majority of our items.

**Mr. Grier:** The 7.7 per cent is an average for your industry?

**Mr. Johnston:** Right.

**Mr. Grier:** Would you say that the percentage of profit on equity of the larger firms that we have not been able to identify, the ones that encompass a very large portion of the market, would be higher than that average?

**Mr. Johnston:** Some are, I believe and some are not; I do not know.

**Mr. Grier:** Do you know, for example, the percentage of profit on equity of General Foods?

**Mr. Johnston:** Not off-hand, but their statements are published and it could be quickly determined. They do publish their statements in Canada.

**Mr. Grier:** I know they do and I wondered why, since they do, the information that we were asking for earlier would not be available to your association. Let me read into the record, Mr. Chairman...

**Mr. Johnston:** The reason is that only some of the companies publish their figures. I think you must be aware that now under the Consumer and Corporate Affairs Department statements have to be filed for public companies and companies with, I believe, the figure of \$10 million in sales. This information was not available until recent years.

• 1030

**Mr. Grier:** Well, the statements made by General Foods to their own shareholders for 1972 indicated a percentage of profit on equity of 14 per cent, and that figure is an increase from the previous year of almost 1 percentage point. Now if General Foods is making 14 per cent on its equity investment, I suggest it is not doing too badly, and that to represent its profit position in terms of its sales might well be misleading.

I want to ask about McCain Foods. You say that is a member of your organization. Do we have any statistics on them? I have not been able to get any.

**Mr. Johnston:** I have no information on them, but I think that their volume must be such that it could be available to Consumer and Corporate Affairs. I do not know. I never applied for it or tried to get it.

## [Interprétation]

**M. Grier:** En d'autres termes, une entreprise qui fonctionne avec un volume de vente très important peut indiquer, pour ce dernier, un bénéfice relativement bas; mais si l'on considère les bénéfices de cette entreprise particulière par rapport à ses investissements ils peuvent être bien supérieurs aux chiffres précédents. Cela n'est-il pas exact?

**M. Johnston:** En ce qui concerne notre entreprise, 2,5 p. 100 de bénéfices sur les ventes représentent, à mon avis, un bénéfice assez médiocre sur les gains. Nous avons un roulement annuel sur la majorité de nos articles.

**M. Grier:** Ce chiffre de 7,7 p. 100 est une moyenne pour votre industrie?

**M. Johnston:** Oui.

**M. Grier:** Voulez-vous donc dire que le pourcentage des bénéfices sur les investissements réalisés par les entreprises les plus importantes, celles que nous n'avons pas pu déterminer, celles qui s'accaparent la majorité du marché, serait supérieur à cette moyenne?

**M. Johnston:** Pour certaines entreprises, peut-être, pour d'autres, non; je ne sais pas.

**M. Grier:** Savez-vous, par exemple, quel est le pourcentage des bénéfices sur les investissements de *General Food*?

**M. Johnston:** Je ne puis pas vous répondre à brûle pour point, mais cette entreprise publie des rapports et on peut facilement trouver ces chiffres. En fait, les rapports sont publiés au Canada.

**M. Grier:** Je le sais bien, et c'est pour cela que je me demande pourquoi votre association ne disposait pas des renseignements que nous lui avons demandés auparavant. Je vais consulter le rapport, monsieur le président...

**M. Johnston:** La raison en est que certaines entreprises seulement publient leurs chiffres. Vous savez sans doute que, selon les règlements du ministère de la Consommation et des Corporations, les entreprises privées et publiques doivent publier des rapports avec, je pense, des chiffres de \$10 millions de dollars pour les ventes. Nous ne

disposons de ces renseignements que depuis quelques années seulement.

**M. Grier:** Le rapport fait par *General Foods* à ses propres actionnaires, en 1972, indiquait que le pourcentage des bénéfices sur les investissements représentait 14 p. 100, et que ce chiffre avait augmenté, par rapport à l'année précédente, de presque 1 p. 100. Or, si *General Foods* réalise 14 p. 100 de bénéfice sur ses investissements, je pense qu'elle ne réussit pas si mal, et que le fait d'indiquer le montant de ses bénéfices par rapport au volume de ses ventes donne une idée tout à fait fautive de la situation.

Je voudrais vous parler de *McCain Foods*. Vous dites que c'est un membre de votre organisation. Avez-vous des statistiques sur cette entreprise? Je n'ai pu en avoir aucune.

**M. Johnston:** Je n'ai aucun renseignement sur cette entreprise, mais je pense que le chiffre du volume de ses ventes peut être obtenu auprès du ministère de la Consommation et des Corporations. Je ne sais pas exactement. Je n'ai jamais cherché à obtenir ce genre de renseignement.

[Text]

**Mr. Grier:** Finally, Mr. Chairman, to Mr. Johnston, your brief refers on page 3 to the very strong competitive conditions which exist in the industry. And because I am suspicious, as I said to another organization last week, I checked back in a document entitled *Corporation Financial Statistics* and I got this information, which I want to read into the record: In the Atlantic Region, the four biggest firms account for three-quarters of the shipments, that in Ontario the eight largest firms account for two-thirds. Similarly in Quebec and in the four western provinces the eight largest firms account for about two-thirds of the total volume. It seems to me that that represents a fairly substantial degree of concentration and industry domination by a small number of companies. Would you comment on that? You talk about strong competition but a very tiny percentage of your industry is dominated to that extent.

**Mr. Johnston:** I would not agree with your comment of a very tiny part of our industry. I think in each situation that you have mentioned there are obviously enough people in the business that competition is very strong and very keen. Those of us who are in the fruit and vegetable processing business are well aware of that.

**Mr. Grier:** How many industries in Canada are in the fruit and vegetable processing business?

**Mr. Johnston:** How many firms?

**Mr. Grier:** Yes.

**Mr. Johnston:** One hundred and four. No, I am sorry . . .

**Mr. Banting:** Two hundred and sixty-six.

**Mr. Johnston:** Two hundred and sixty-six individual businesses.

**Mr. Banting:** But 313 establishments.

**Mr. Grier:** And out of them, the eight largest take care of about two thirds of the volume of business from Quebec west. Now I am suggesting to you that that does not represent the strongly competitive condition to which you refer.

**Mr. Johnston:** Competition can be very strong with three people. You do not need to have 25 people to have strong competition. At least that is certainly my impression of it.

Do you wish to make a comment, Mr. Banting?

**Mr. Banting:** His figures are not quite correct according to this, which has already been submitted to you. The eight largest firms in our industry are 52 per cent. The eight largest firms—that is all of Canada.

**Mr. Grier:** I was talking about Quebec west.

**Mr. Banting:** We do not have that information from Quebec west.

**Mr. Grier:** The Corporation Statistics for 1970 reported that the top nine firms earned about 82 per cent of the taxable income coming to this industry right across Canada. Would you comment on that? These are figures from the Corporation Taxation Statistics of 1970—the latest figures I see.

[Interpretation]

**M. Grier:** Je voudrais vous poser une dernière question, monsieur Johnston; à la page 3 de votre document, vous parlez de la concurrence très serrée qui existe dans l'industrie. Étant d'un naturel soupçonneux, je l'ai déjà dit à un autre groupe la semaine dernière, j'ai vérifiée dans un document intitulé *Statistiques financières sur les corporations*, et j'ai obtenu ces renseignements que je voudrais faire inscrire au procès-verbal: Dans la région de l'Atlantique, les quatre plus grandes entreprises représentent les trois quarts de la production, tandis qu'en Ontario, les huit plus grandes entreprises représentent les deux tiers de la production. De même, au Québec et dans les quatre provinces de l'Ouest, les huit plus grandes entreprises représentent environ les deux tiers du volume total de la production. A mon avis, cela indique une concentration assez considérable puisqu'un petit nombre d'entreprises domine totalement cette industrie. Pouvez-vous faire des commentaires à ce sujet? Vous parlez de concurrence très serrée, alors qu'en fait, un très faible pourcentage de votre industrie est soumi à ces concurrents.

**M. Johnston:** Je ne suis pas d'accord avec ce très faible pourcentage. Dans toutes les citations que vous avez mentionnées, il y a toujours assez d'entreprises pour que la concurrence soit très serrée. Ceux d'entre nous qui s'occupent des fruits et des légumes le savent bien.

**M. Grier:** Combien d'industries, au Canada, s'occupent-elles de la production des fruits et des légumes?

**M. Johnston:** Combien d'entreprises?

**M. Grier:** Oui.

**M. Johnston:** 104. Non, excusez-moi . . .

**M. Banting:** 266.

**M. Johnston:** Donc, 266 entreprises individuelles.

**M. Banting:** En fait, 313 établissements.

**M. Grier:** Parmi ces entreprises, donc, les huit plus importantes représentent les deux tiers du volume des ventes de l'ouest du Québec. A mon avis, cela ne prouve pas que la concurrence est aussi serrée que vous le dites.

**M. Johnston:** La concurrence peut être très forte entre trois entreprises. Vous n'avez pas besoin d'avoir vingt-cinq entreprises pour avoir une forte concurrence. C'est, tout au moins, mon opinion.

Voulez-vous faire un commentaire, monsieur Banting?

**M. Banting:** Ces chiffres ne sont pas tout à fait exacts. Les huit plus grandes entreprises de notre industrie représentent 52 p. 100 du volume des ventes; mais, il s'agit des huit plus grandes entreprises au Canada.

**M. Grier:** Je parlais de l'ouest du Québec.

**M. Banting:** Nous n'avons pas de renseignement sur l'ouest du Québec.

**M. Grier:** Selon les statistiques sur les corporations, pour 1970, les neuf plus grandes entreprises ont accaparé environ 82 p. 100 des revenus imposables qui ont été gagnés par cette industrie, au niveau national. Quels sont vos commentaires? Je tiens ces chiffres des Statistiques sur l'imposition des corporations pour 1970; il s'agit donc des chiffres les plus récents.



[Texte]

**Mr. Johnston:** My only comment on that would I think be a very general one. I do not know the details behind those figures at this point, but I do not think there is anything wrong with that number of firms representing the earnings if that is the kind of volume of business they are doing. There are many small canners in the business, almost individual proprietorship businesses, who are making a profit and their figures are going to be quite different to somebody who is . . .

**Mr. Grier:** Mr. Johnston, I am not necessarily saying at this point that there is anything wrong with it. I am just trying to take a look at the statement you have made on behalf of a number of companies whose names we do not yet have and about whose volume of sales you have no information at the present time, and I am trying to come at those figures with some of mine own. And taking the government figures of 1970, I see evidence that a very small percentage of the total number of companies in the industry are doing about three quarters or more of the volume of business in the country. I take a look at those figures, measure them against your statement that these products are sold under very strong competitive conditions, and I come up with a highly concentrated industry. I am just putting that particular point of view forward and asking you to comment on it. You say there is nothing wrong with it. I did not say there was.

• 1035

**Mr. Horner (Crowfoot):** On a point of clarification, Mr. Chairman, I wonder if I could determine whether or not this includes the meat-packing industry.

**Mr. Johnston:** No, this has nothing to do with the meat-packing industry.

**Mr. Banting:** It is fruit and vegetable products.

**The Chairman:** Mr. Grier.

**Mr. Grier:** I want to ask Mr. Johnston why his headquarters are located in Ottawa? Is this the centre of the fruit and vegetable canning industry of Canada?

**Mr. Johnston:** No, it is because we have found over the years, that we require someone in Ottawa on a permanent basis to keep our members advised as to the various things that take place at government level, which we have to be advised on as an industry. It is a natural place for us to be.

**Mr. Grier:** Does that communication go the other way too, from your members to the government?

**Mr. Johnston:** At times it does, yes.

**Mr. Grier:** Would it be fair to say that you are an Ottawa-based lobby?

**Mr. Johnston:** You might express it that way. I think it is necessary for us to have a means of communication with government, mainly in the public service area, with the Department of Agriculture, the Department of National Health and Welfare, the Department of Consumer and Corporate Affairs. This is one of the main purposes of our association.

[Interprétation]

**M. Johnston:** Mes commentaires seront d'ordre général. Je ne connais pas encore le détail de ces chiffres, mais je ne vois pas pourquoi ces entreprises ne représenteraient pas un tel pourcentage des revenus si cela correspond à leur volume des ventes. Il y a beaucoup de petits fabricants de conserves alimentaires, dont la plupart, étant propriétaires de leur entreprise, en tirent des bénéfices; de sorte que leurs chiffres seront très différents de ceux qui . . .

**M. Grier:** Monsieur Johnston, je ne dis pas nécessairement que quelque chose ne va pas. J'étudie simplement la déclaration que vous avez faite au nom d'un certain nombre d'entreprises, dont nous n'avons pas encore les noms, et dont le volume des ventes vous est encore inconnu, et j'essaie de comparer ces chiffres avec ceux que je possède. Selon les chiffres officiels de 1970, un très petit nombre des entreprises de cette industrie représente environ les trois quarts, ou plus, du volume d'affaires nationales. Considérant ces chiffres, et les comparant à vos affirmations selon lesquelles la vente de ces produits se fait dans une concurrence très serrée, j'en arrive maintenant à un niveau de concentration très élevé dans votre industrie. Je voudrais souligner ce point particulier, et vous demander de faire vos commentaires. Vous dites qu'il n'y a rien d'anormal. Je n'ai pas dit que quelque chose l'était.

**M. Horner (Crowfoot):** Pour plus de précision, monsieur le président, je voudrais savoir si cela comprend, ou non, l'industrie des salaisons.

**M. Johnston:** Non, cela n'a rien à voir avec cette industrie.

**M. Banting:** Il s'agit essentiellement des fruits et des légumes.

**Le président:** Monsieur Grier.

**M. Grier:** Je voudrais demander à M. Johnston pourquoi le siège social de son association se trouve-t-il à Ottawa? Cette ville est-elle le centre des industries canadiennes des conserves de fruits et de légumes?

**M. Johnston:** Non; en fait, nous avons constaté, au cours des années, que nous avions besoin d'avoir un correspondant permanent à Ottawa pour informer nos membres des différentes mesures prises au niveau du gouvernement, et que nos membres doivent connaître. C'est tout à fait normal que nous ayons choisi cette ville.

**M. Grier:** Cette communication est-elle à double sens, c'est-à-dire de vos membres au gouvernement?

**M. Johnston:** De temps en temps, oui.

**M. Grier:** Peut-on dire que vous êtes un groupe de pression en permanence à Ottawa?

**M. Johnston:** Si l'on veut. Je pense qu'il nous est utile de pouvoir communiquer avec le gouvernement, spécialement en ce qui concerne le service au public, et avec le ministère de l'Agriculture, le ministère de la Santé nationale et du Bien-être social, le ministère de la Consommation et des Corporations. C'est le but essentiel de notre association.

[Text]

**Mr. Grier:** Thank you.

**The Chairman:** Mr. Horner.

**Mr. Horner (Crowfoot):** I want to ask a question concerning the table on page 2. You suggest here in using the Consumer Price Index that actually restaurant meals have gone up far higher than any other item. Canned fruits went from 100.0 to 122.8 in the ten-year period, but restaurant meals went from 100.0 to 171.0.

Would the labour component, in your opinion, be one of the causes for restaurant meals going up that much?

**Mr. Johnston:** I can definitely read that into the situation. I think we are all aware that the wages we have to pay in the food-serving business today are considerably higher than they were in 1961. I would guess they probably increased more than in some other areas of the food operation.

**Mr. Horner (Crowfoot):** Dr. Ostry, in presenting a table outlining the weighting diagram for the Consumer Price Index, suggested that in 1957 restaurant meals made up 11.6 per cent of the weighting index. In 1967, they made up 15.3 per cent.

That is the most up-to-date weighting diagram we were given. Would you suggest that that trend has continued, that in 1973 restaurant meals would make up 18 or 20 per cent of the weighting diagram of the average consumer in Canada?

**Mr. Johnston:** I feel this would probably be correct.

**Mr. Horner (Crowfoot):** This trend would continue, and more people are eating out than ever before.

**Mr. Johnston:** I think we see this by the pick-up type which we included in restaurant meals.

**Mr. Horner (Crowfoot):** In using your table on page 2 again, it would be logical to assume that the Consumer Price Index for food really is made up of a larger portion of labour than ever before.

**Mr. Johnston:** I think this is right.

**Mr. Horner (Crowfoot):** And this is true also in the processing industry, in your own industry.

**Mr. Johnston:** Yes. We are certainly paying higher wages as we move ahead year by year. There is no question about that.

**Mr. Horner (Crowfoot):** Is automation not keeping abreast of the higher wages in your industry?

**Mr. Johnston:** I would like to express a general comment, and then ask Mr. Grisdale, who is more closely associated with the production activities than myself, to comment on it. I think we are keeping abreast. It depends a lot by product. You have to have the volume to make the expenditure, to put in automated equipment. This is part of the problem, but I think Mr. Grisdale probably could comment on this in a better way than I can.

• 1040

**Mr. Grisdale:** No, I do not believe I can add anything to what you have said other than that we put restaurant meals in there just to show that they do have a weight, a large weight, and that it is an increasing weight, as you suggest.

I, for one, cannot explain, with regard to restaurant meals, what goes into the component—how much of it

[Interpretation]

**M. Grier:** Merci.

**Le président:** Monsieur Horner.

**M. Horner (Crowfoot):** Je voudrais poser une question au sujet du tableau de la page 2. Vous affirmez, en vous basant sur l'indice des prix aux consommateurs, que les prix des repas au restaurant ont en fait augmenté plus que tout autre article. Les fruits en conserves sont passés de 100.0 à 122.8 au cours de cette décennie, mais les prix des repas au restaurant sont passés de 100.0 à 171.0.

Les salaires de la main-d'œuvre constituent-ils le facteur essentiel à l'augmentation de ces prix?

**M. Johnston:** Oui c'est évident. Nul n'ignore que les salaires que nous devons verser à la main-d'œuvre, dans le secteur des services alimentaires, sont beaucoup plus élevés qu'en 1961. Je pense qu'ils ont augmenté davantage que les salaires d'autres secteurs de l'industrie alimentaire.

**M. Horner (Crowfoot):** Mme Ostry, en présentant un diagramme pondéré de l'indice des prix aux consommateurs, affirmait qu'en 1957 les prix des repas au restaurant représentaient 11.6 p. 100 de l'indice pondéré. En 1967, ils représentaient 15.3.

C'est le diagramme pondéré le plus récent que nous ayons eu. Estimez-vous que cette tendance est poursuivie, et, qu'en 1973, les prix des repas au restaurant représenteront 18 à 20 p. 100 du diagramme pondéré relatif au consommateur moyen au Canada?

**M. Johnston:** Je pense que oui.

**M. Horner (Crowfoot):** Cette tendance se poursuivra donc, et beaucoup plus de gens iront au restaurant qu'auparavant.

**M. Johnston:** Je pense que cela s'accroîtra en raison du système des restaurants traiteurs.

**M. Horner (Crowfoot):** C'est là votre tableau de la page 2, il serait donc logique d'affirmer, qu'en ce qui concerne l'alimentation, la main-d'œuvre représente une part de plus en plus importante de l'indice des prix à la consommation.

**M. Johnston:** Je pense que c'est vrai.

**M. Horner (Crowfoot):** Et cela est également vrai pour l'industrie de la fabrication, à l'intérieur de votre propre secteur.

**M. Johnston:** Oui. Nous payons des salaires de plus en plus élevés chaque année. Cela ne fait aucun doute.

**M. Horner (Crowfoot):** L'automatisation compense-t-elle l'augmentation des salaires dans votre industrie?

**M. Johnston:** Je voudrais faire un commentaire d'ordre général, et demander à M. Grisdale, qui s'occupe plus particulièrement des activités de production, de faire des commentaires plus détaillés. Je crois que oui. Cela dépend beaucoup du genre de produit. Il faut que vous connaissiez le volume pour pouvoir prévoir les dépenses, l'équipement nécessaire. C'est une partie du problème, mais je pense que M. Grisdale pourrait vous donner davantage de détails à ce sujet.

**M. Grisdale:** Non, je n'ai rien à ajouter à ce que vous avez dit, si ce n'est que nous avons indiqué les prix des repas au restaurant dans ce tableau simplement pour montrer qu'ils jouent un rôle assez important, et que ce rôle va croissant, comme vous l'avez dit.

Je ne peux, pour ma part, expliquer la composition des prix des repas au restaurant, c'est-à-dire le pourcentage du



[Texte]

might be labour and how much of it is actually food; but I am sure we all know that some foods that are in that, the price of beef and other things, add to that expense.

**Mr. Horner (Crowfoot):** On page 5, in item 13, you suggest that the hourly earnings that you pay out have increased 97 per cent in the food and beverage industry. In food packaging and processing—to go back to the question I asked earlier—can you automate enough to take care of that increase? I am thinking of the necessity of having a lot of hand labour in the sorting and the grading of the commodities prior to the packaging.

**Mr. Johnston:** I would think the answer to that is, "yes", for some products, and for others it is "no". It just depends on the particular product and how it might be handled. I do not want to take up time here by getting specific about any particular product, one against another.

There is a variation. You have to remember that we have to mix here. We have four or five different types of fruit that we are canning; we have, over-all, twenty different types of vegetables that we are canning; and we get into a lot of different prepared foods, and one thing and another, too. So there is quite a different picture with each product.

**Mr. Horner (Crowfoot):** In the processing industry, taking the eight or nine large firms that dominate the industry—and taking that as an assumed fact—is there one that is, in fact, the price-setter? Generally, the price-setter is the one who has the largest percentage of the business. Is there one predominant one, in your opinion? Perhaps you would not want to answer that?

**Mr. Johnston:** I would certainly be prepared to comment on it. When you look at the various product categories, there are certainly some items in which some companies have a large share of the market, and obviously they have a strong influence. There is no question about that, but I do not think you can be specific about it.

**Mr. Horner (Crowfoot):** Fine.

**The Chairman:** Just by way of supplementary, you indicate that hourly earnings have risen 97 per cent. Rather than using a percentage, what about a figure. I mean, are you looking at something, say, going from 60 cents to \$1.20? Or what range is that in?

**Mr. Johnston:** I do have some figures here on average hourly earnings which we put together and which maybe would answer your question, Mr. Chairman.

Hourly earnings, using Statistics Canada as our source, in 1969 for fruit and vegetable processing was, on the average, \$2.02 per hour. By 1970, they had risen to \$2.18 per hour. I do not know whether that helps you.

**The Chairman:** Then, on that basis, using your figures, in 1961, it would have been somewhere in the area of \$1.10?

**Mr. Johnston:** Presumably we would not be looking at too much over \$1, at that time.

**Mr. Horner (Crowfoot):** Just one further question, Mr. Chairman, if I may have another moment.

With regard to the pressure that one or more large firms may exert in the pricing, do these large firms demonstrate that pressure in the occupying of shelf space in the supermarkets, then? Do they demand or command a greater amount of shelf space in supermarkets across the country?

[Interprétation]

prix de la main-d'œuvre et le pourcentage du prix des aliments; mais vous n'êtes pas sans ignorer que certains produits alimentaires, tel que le bœuf, entre autres, joue un grand rôle dans cette augmentation des prix.

**M. Horner (Crowfoot):** A la page 5, au paragraphe 13, vous dites que les salaires horaires que vous versez ont augmenté de 97 p. 100 dans l'industrie des produits alimentaires et des boissons. Pour en revenir à ma question précédente, en ce qui concerne la fabrication et l'emballage des produits alimentaires, l'automatisation compense-t-elle cette augmentation? Je pense à la nécessité de disposer d'une main-d'œuvre importante pour le prix et la classification des denrées avant l'emballage.

**M. Johnston:** Je pense que la réponse est «oui», pour certains produits, et «non» pour d'autres. Tout dépend du produit en question et du traitement qu'il nécessite. Je ne veux pas m'attarder sur un produit particulier.

Cela varie. Nous mettons en conserve 4 ou 5 fruits différents. D'autre part, nous mettons en conserve 20 légumes différents; mais il y a également tout le secteur des aliments préparés, et qui sont très variés. De sorte que chaque produit pose un cas bien particulier.

**M. Horner (Crowfoot):** En ce qui concerne l'industrie de la fabrication, dominer, soi-disant, par 8 ou 9 entreprises, les prix sont-ils fixés par l'une de ces entreprises? En règle générale, cela est fait par l'entreprise qui a le plus gros pourcentage d'affaires. Y a-t-il, à votre avis, une entreprise prédominante? Mais peut-être vous ne voudrez pas répondre à cette question?

**M. Johnston:** J'y répondrai volontiers. Si vous prenez plusieurs catégories de produits, certaines entreprises ont, pour certains produits, une part plus importante du marché, et exercent donc, de ce fait, une influence assez importante. Cela ne fait nul doute, mais je ne pense pas que l'on puisse être plus précis.

**M. Horner (Crowfoot):** Bien.

**Le président:** Je voudrais simplement poser une question supplémentaire. Vous dites que les salaires horaires ont augmenté de 97 p. 100. Pourriez-vous nous donner un chiffre au lieu d'un pourcentage; en d'autre terme, cette augmentation est-elle de l'ordre, disons, 60c. à \$1.20?

**M. Johnston:** J'ai ici quelques chiffres sur les salaires horaires moyens, et cela répondra peut-être à votre question.

Selon Statistique Canada, les salaires horaires étaient, en 1969, pour l'industrie de la production des fruits et des légumes, d'en moyenne \$2.02. En 1970, ils avaient passé à \$2.18. Je ne sais pas si cela peut vous aider.

**Le président:** Donc, selon vos chiffres, en 1961, les salaires horaires auraient été d'environ \$1.10?

**M. Johnston:** En fait, à cette époque, on ne recherchait pas beaucoup plus que \$1 de l'heure.

**M. Horner (Crowfoot):** Je voudrais poser une dernière question, monsieur le président, si vous me le permettez.

Je voudrais parler des pressions que peut/peuvent exercer une ou plusieurs entreprise(s) pour la fixation des prix; ces grandes entreprises manifestent-elles leurs pressions en occupant un espace plus important sur les rayons des supermarchés? Exigent-elles ou commandent-elles un plus grand espace sur les rayons des supermarchés, dans le pays?

[Text]

**Mr. Johnston:** I am not so sure they have to command. My comment would be that the consumer franchise they would have would be really the demanding thing there. In a particular situation such as you are talking about there, where there is a major share of the market, they are going to be on the shelf. The consumer wants that product, he is going to buy it, and pressure to stay on the shelf and occupy space is not there.

• 1045

**Mr. Horner (Crowfoot):** It is the old question of which came first, the chicken or the egg, do you not think?

**Mr. Johnston:** No, I do not see it that way.

**The Chairman:** Mr. LeBlanc.

**Mr. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Some weeks ago the packagers association appeared before us and we felt that they were very close to God. They were very virtuous and one of the things they were virtuous about was the extremely low cost of labelling: you make one mat and then print a million copies in different languages and a variety of colours, etc. I was a bit surprised to find you coming back on this.

Last night, I went to my wife's cupboards and started looking at cans and things, and I found that the information contained therein was very, very little basically. By the way, on baby formulas the government is forcing your organization to put a date upon which it runs out; we bought some the other day and after opening it found that it was sour. Looking at the top of the can we discovered that the date was already passed.

**Mr. Whicher:** It must have been an import.

**Mr. LeBlanc (Westmorland-Kent):** It was a Canadian product. But what I want to come back to is why are you resisting giving information, especially giving bilingual information? Is your association on record as being willing to write off the French-Canadian market?

**Mr. Johnston:** I do not think we are resisting. I would like to correct that situation. We are trying to be as co-operative as we can in moving forward to that position. The National distributors in our business are and have been for many years in a bilingual labelling situation but there are changes being introduced. Other things are being asked for such as ingredient listings and these sort of things which have to be changed; it becomes a difficult problem to get all this other information on there in two languages. We are co-operating and we will continue to do so.

**Mr. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Do these apply to vegetable and fruit labellings?

**Mr. Johnston:** It applies to all canned foods. Mr. Banting, do you wish to comment?

**Mr. Banting:** Yes. At the moment, in standardized products like canned tomatoes, a list of ingredients is not required because the standards are laid down by the government and they have to be packed according to that standard. For formulated products, a list of ingredients in descending order of importance is supplied; it depends on whether it is a standard product or not. All this is laid down by government regulations at the present time.

[Interpretation]

**M. Johnston:** Je ne pense pas qu'elles aient besoin de l'exiger. Dans une situation particulière, comme celle dont vous avez parlé, si une entreprise possède une part essentielle du marché, ces produits figureront évidemment sur les rayons. Le consommateur désire ce produit, il va l'acheter, et, dans ce cas, il n'y a pas lieu d'exercer des pressions pour faire figurer les produits sur les rayons.

**M. Horner (Crowfoot):** On en revient toujours à la question de savoir qui a été le premier, la poule ou l'œuf.

**M. Johnston:** Ce n'est pas ainsi que je le comprends.

**Le président:** Monsieur LeBlanc.

**M. LeBlanc (Westmorland-Kent):** L'Association des conditionneurs qui a comparu devant nous il y a quelques semaines s'estime extrêmement vertueuse, et ce notamment en raison du prix très bas des étiquettes. Il suffit de faire un cliché ensuite de tirer un million d'emplaires en différentes langues et en différentes couleurs. Je m'étonne que vous reveniez à cette question.

Tard hier soir, j'ai inspecté les placards de ma femme et j'ai notamment examiné différentes boîtes de conserve; j'ai pu constater que les renseignements fournis étaient très pauvres. À ce propos le gouvernement exige que pour les formules de bébé, les fabricants inscrivent la date de péremption; nous en avons acheté l'autre jour et après l'avoir ouverte, nous avons constaté que le lait avait tourné. En effet, la date de péremption était passée.

**M. Whicher:** C'était sans doute un produit importé.

**M. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Non, c'était un produit canadien, mais je voudrais savoir pourquoi vous refusez de fournir des renseignements, et plus particulièrement des renseignements bilingues? Est-ce que votre Association est prête à se passer du marché canadien-français?

**M. Johnston:** Nous ne nous y opposons nullement. Au contraire nous faisons de notre mieux afin de mettre en œuvre cette politique. Les distributeurs nationaux du secteur alimentaire utilisent des étiquettes bilingues depuis de nombreuses années déjà, mais des changements ont été introduits récemment. On nous demande ainsi de faire figurer la liste des ingrédients; or c'est difficile de faire figurer tant de renseignements en deux langues. Mais nous avons toujours coopéré et nous continuerons à le faire.

**M. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Est-ce que ces règlements s'appliquent aux conserves de fruits et de légumes?

**M. Johnston:** Ils s'appliquent à toutes les conserves alimentaires. Monsieur Banting, auriez-vous quelque chose à ajouter.

**M. Banting:** Pour les produits normalisés, telles les tomates en boîte, la liste des ingrédients n'est pas obligatoire, les normes étant arrêtées par le gouvernement. Pour les produits complexes, il faut indiquer la liste des ingrédients dans un ordre descendant d'importance; donc une différence est faite entre les produits normalisés et ceux qui ne le sont pas. Tout ceci fait d'ailleurs l'objet d'une réglementation introduite par le gouvernement.



## [Texte]

**Mr. LeBlanc (Westmorland-Kent):** But the fact is that once you have made a label and you run off a million copies, as the packagers association said, it is really not a problem. The Jolly Green Giant occupies a fair amount of space on the cans that I looked at last night.

**Mr. Johnston:** That is right.

**An hon. Member:** That is a very fine product.

**Mr. Johnston:** And we want to make the consumer aware of it.

**Mr. LeBlanc (Westmorland-Kent):** The corn label that I looked at last night was in four colours. I am not asking that the two official languages be in the four colours!

**Mr. Johnston:** Would you like a black and white label? Is that what you are suggesting?

**Mr. LeBlanc (Westmorland-Kent):** I want to be perfectly clear. I am not very hung up on nationalism but I thought this point had to be cleared up. Another thing which is of interest to me, on page 5, is what you say about unemployment insurance. To what extent is your association involved in seasonal employment?

**Mr. Johnston:** To what extent are we? To a large extent in many areas of the country because we are seasonal processors; this applies to the growers as well as to our activities and will vary depending on the product.

**Mr. LeBlanc (Westmorland-Kent):** But on the one hand you say that you have seasonal employees and on the other hand you complain that they are getting benefits which might be too generous. What are you going to do with them while they are waiting for the next crop to ripen?

**Mr. Johnston:** They are temporary workers and they always have been; they are people who presumably are looking for work at that time and we would like to employ them. We do not have jobs for these people year round. Presumably, they have to find temporary work in some other area at other times of the year. What bothers us, of course, is that there are people on unemployment insurance and we cannot get temporary workers to man our plants when we require them and the growers cannot get people to harvest their crops when they require them.

**Mr. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Do your association members take them on as temporary employees which means that they have no protection, very little insurance protection? They are considered as casual labour to be hired and fired morning and night at the whim of whoever hires and fires them.

**Mr. Johnston:** If they do a good job of work they will not be hired and fired on that basis. They will be provided with work for a period of time which they will be told.

• 1050

**Mr. LeBlanc (Westmorland-Kent):** The fact is that they have very little protection outside of their immediate wages, right?

**Mr. Johnston:** Yes, that is right. For seasonal workers this would be true.

## [Interprétation]

**M. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Mais il n'en reste pas moins qu'après avoir tiré un cliché d'une étiquette, l'impression d'un million d'exemplaires ne pose pas de problèmes. Or l'image du *Jolly Green Giant* occupait pas mal de surface sur les boîtes que j'ai examinées hier soir.

**M. Johnston:** En effet.

**Une voix:** C'est une excellente marque.

**M. Johnston:** Mais nous voulons que les consommateurs le sachent.

**M. LeBlanc (Westmorland-Kent):** L'étiquette figurant sur la boîte de conserve que j'ai examinée hier soir comportait quatre couleurs. Je n'exige pas que les deux langues officielles figurent elles aussi en quatre couleurs.

**M. Johnston:** Préférez-vous une étiquette en noir et blanc?

**M. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Je tiens à ce que l'on me comprenne bien. Le nationalisme n'est pas un daa pour moi mais je tenais à faire le point. A la page 5 de votre mémoire, vous parlez de l'assurance-chômage. Dans quelle mesure votre Association utilise-t-elle des travailleurs saisonniers?

**M. Johnston:** Nous utilisons beaucoup de travailleurs saisonniers car le conditionnement des fruits et légumes est un travail saisonnier; cela est vrai d'ailleurs les agriculteurs et les conditionneurs, bien qu'il y ait des variations selon le produit.

**M. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Vous dites d'une part que vous utilisez des travailleurs saisonniers et d'autre part vous dites qu'ils touchent des prestations d'assurance-chômage excessives. Que proposez-vous qu'ils fassent en attendant que la nouvelle récolte mûrisse.

**M. Johnston:** Ce sont des travailleurs saisonniers et ils l'ont toujours été; ils cherchent à travailler à certaines époques et nous sommes heureux de les engager. Nous ne pouvons toutefois leur fournir du travail toute l'année. S'ils tiennent à travailler il faut qu'ils cherchent de l'emploi ailleurs. Ce qui nous préoccupe c'est de voir que certains touchent des prestations d'assurance-chômage alors que nous ne parvenons pas à trouver des travailleurs saisonniers lorsque nous en avons besoin tout comme les agriculteurs qui n'arrivent pas à trouver des travailleurs saisonniers au moment des récoltes.

**M. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Mais les membres de votre Association engagent ces personnes à titre de travailleurs saisonniers ce qui signifie qu'elles sont fort mal protégées. Ce sont des travailleurs occasionnels et ils peuvent être engagés et renvoyés selon le bon plaisir du patron.

**M. Johnston:** S'ils travaillent bien, nous les engageons. Nous leur fournissons du travail pour une période prévue à l'avance.

**M. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Le fait est qu'ils sont très peu protégés, mis à part leur salaire?

**M. Johnston:** Oui, c'est vrai. Tout au moins pour les travailleurs saisonniers.

[Text]

**Mr. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Would you recommend that for your son as a permanent job?

**Mr. Johnston:** No.

**Mr. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Right, because I have seen this sort of thing in the papers and I also know of some producers in my area who pay the New Brunswick minimum wage. I also have on my correspondence file many people asking for CNR jobs which indicates to me that there are plenty of people looking for good, well-paying, steady jobs, but I am afraid that your industry does not seem to provide for this, so why is it complaining?

**Mr. Johnston:** We are bringing out the fact that we have a difficult time, a more difficult time each year, to hire seasonal employees which is going to continue to increase our costs. It cost us more money last year. The minimum wage laws have been established now at higher levels, we are going to have to recognize this and the industry is quite prepared to pay these higher wages. However, what does it end up in? Only one thing, an increased cost for us and increased food costs for the consumer. It has to.

**Mr. LeBlanc (Westmorland-Kent):** As well as an increase in costs of labelling. Why is your margin of profit per quarter for 1969 only? Do you not have any more recent figures than that?

**Mr. Johnston:** I thought we had brought out clearly, sir, that that is the latest information published through Statistics Canada. We were able to obtain last week some information verbally for 1970 which verified that trend. That is the latest information available. This information, as I understand it, is compiled actually from income tax information that is filed confidentially with the government which they use as their main source.

**Mr. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Thank you.

**Mr. Johnston:** Mr. Banting would like to make one comment if he could, please.

**Mr. Banting:** I have one comment on the seasonal labour. We depend very, very heavily on housewives and students for seasonal labour. Normally in other years, we have needed them for about 13, 14 or 15 weeks, but last year there were a great number of them who, as soon as their eight weeks were up and they had qualified for unemployment insurance, left us.

**Mr. LeBlanc (Westmorland-Kent):** What makes you think a housewife is not entitled to unemployment insurance the same as everybody else?

**Mr. Banting:** We are not saying that she is not entitled to it. Our problem was that as soon as she qualified for it, she left us and we did not have people to man our operations.

**Mr. LeBlanc (Westmorland-Kent):** No other housewives wanted eight more weeks?

**Mr. Banting:** This was . . .

**Mr. LeBlanc (Westmorland-Kent):** I see.

[Interpretation]

**M. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Conseilleriez-vous cela à votre fils comme emploi permanent?

**M. Johnston:** Non.

**M. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Oui, j'ai déjà lu ce genre de choses dans les journaux, et je sais que certains producteurs de ma région paient les salaires minimums du Nouveau-Brunswick. Je sais aussi, d'après les lettres que je reçois, que beaucoup de personnes cherchent à obtenir des emplois au CNR, ce qui indique que beaucoup de gens recherchent un emploi stable et rémunérateur. Malheureusement, votre industrie ne semble pas les satisfaire à ce sujet?

**M. Johnston:** Nous éprouvons de plus en plus de difficultés, chaque année, pour engager des travailleurs saisonniers, ce qui tente à accroître nos coûts. Cette année, nos coûts ont été supérieurs à ceux de l'année dernière. Les salaires minimums ont été maintenant fixés par la loi à des niveaux plus élevés, et il nous faut les reconnaître; naturellement, notre industrie est tout à fait prête à payer des salaires plus élevés. Mais à quoi cela aboutit? D'une part, à une augmentation de nos coûts, et d'autre part, à une augmentation des prix à la consommation. C'est évident.

**M. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Ainsi qu'à une augmentation des prix d'étiquetage. Pourquoi indiquez-vous votre marge de bénéfices par trimestre pour 1969 seulement? N'avez-vous pas des chiffres plus récents?

**M. Johnston:** Je pense que nous avons dit clairement, monsieur, que ces chiffres étaient les plus récents publiés par Statistique Canada. Nous avons pu, la semaine dernière, obtenir quelques renseignements, par oral, pour 1970; et ces renseignements ont confirmé la tendance. C'est tout ce que nous avons pu obtenir. D'après ce que je sais, ces renseignements sont en fait compilés aux fins de l'impôt sur le revenu, et cela est fait confidentiellement par le gouvernement.

**M. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Merci.

**M. Johnston:** M. Banting voudrait ajouter quelque chose.

**M. Banting:** Je voudrais donner des précisions sur le travail saisonnier. Nous dépendons très largement des ménagères et des étudiants pour la main-d'œuvre saisonnière. Auparavant, nous les engagions pour 13, 14 ou 15 semaines; mais l'année dernière un grand nombre d'entre eux nous quittèrent au bout de huit semaines car, ils avaient alors droit à l'assurance-chômage.

**M. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Pourquoi une ménagère n'aurait-elle pas autant droit à l'assurance-chômage que n'importe qui d'autre?

**M. Banting:** Je ne dis pas qu'elle n'y a pas droit. Notre problème était que dès qu'elle y avait droit, elle nous quittait, et nous n'avions plus personne pour assurer le fonctionnement de nos opérations.

**M. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Toutes les ménagères partaient au bout de huit semaines?

**M. Banting:** C'était . . .

**M. LeBlanc (Westmorland-Kent):** Je vois.



[Texte]

**The Chairman:** Mr. Lawrence.

**Mr. Lawrence:** Some of us are still a little bit curious about your organization, Mr. Johnston, and do not take it there has been any implication, so far anyway, that there is anything wrong in it. Do you gather statistics yourselves, do you supply any government agency with statistics as an association or do you get most of your statistics from Statistics Canada?

**Mr. Johnston:** Statistics Canada is our main source. It would be the exception rather than the rule that we would obtain information from our members. I think you must appreciate that it is pretty difficult to get the information in the way in which we sometimes would like it from a membership mix such as we have where we have many small firms, medium firms or regional if spread across Canada. It also depends upon the time of year when we ask for the information. They may be too busy packing and it does not come in. It is difficult. Mr. Banting runs into this problem many times.

**Mr. Lawrence:** Do you supply any statistics to Statistics Canada?

**Mr. Banting:** No.

**Mr. Johnston:** Not as an association, but all of us as individual members in our own companies would supply information, a considerable amount of it. It is a very time-consuming problem for us.

**Mr. Lawrence:** You are mainly vegetables and fruits processors, are you?

**Mr. Johnston:** Right.

**Mr. Lawrence:** No sea foods, no meat?

**Mr. Johnston:** Meat only would be used in perhaps a few canned stews . . .

**Mr. LeBlanc (Westmorland-Kent):** There is not very much in that.

**Mr. Johnston:** We would use meat in soups.

**Mr. Lawrence:** All right.

**Mr. Johnston:** The same is true in the case of fish. Some of us make oyster soup, this sort of thing, and chowders.

**Mr. Lawrence:** Are there any of the large vegetable or fruit processors or packers who are not in your organization?

**Mr. Johnston:** Yes, there are some. We do not have 100 per cent membership, which we regret. We would like to have more of them in our organization, but we have a high percentage of them.

**Mr. Lawrence:** Is there any reason why any of the larger ones are not in your organization?

**Mr. Johnston:** No, just a matter of choice. They may be involved say in some other associations from which they are getting the same service or they may be companies which are partly canned-food processors and may be under other types of packaged goods as well.

[Interprétation]

**Le président:** Monsieur Lawrence.

**M. Lawrence:** Certains d'entre nous voudraient en savoir davantage sur votre organisation, monsieur Johnston, sans pour autant la soupçonner de quoi que ce soit. Faites-vous les statistiques vous-même, en tant qu'association, donnez-vous ces statistiques aux organismes gouvernementaux, ou obtenez-vous la plupart de vos statistiques auprès de Statistique Canada?

**M. Johnston:** Statistique Canada est notre source principale. Si nous obtenons des renseignements auprès de nos membres, c'est plutôt une exception. Vous comprendrez qu'il est assez difficile d'obtenir des renseignements aussi précis que nous l'aimerions auprès de membres aussi variés que les nôtres; en effet, nous représentons des petites entreprises, des moyennes entreprises ou des entreprises régionales, voir nationales. Cela dépend également de l'époque à laquelle vous demandez ces renseignements. En effet, ces entreprises peuvent être très occupées à une époque particulièrement. M. Banting se heurte souvent à ce genre de difficulté.

**M. Lawrence:** Fournissez-vous des statistiques à Statistique Canada?

**M. Banting:** Non.

**M. Johnston:** Nous ne le faisons pas à titre d'association, mais tous nos membres peuvent fournir des informations. Je vous assure que cela nous prend beaucoup de temps.

**M. Lawrence:** Vous produisez essentiellement des légumes et des fruits, n'est-ce pas?

**M. Johnston:** Oui.

**M. Lawrence:** Ni fruits de mer, ni viande?

**M. Johnston:** On utilise parfois de la viande pour les ragôts en conserve . . .

**M. LeBlanc (Westmorland-Kent):** En effet, il n'y a pas beaucoup de viande là-dedans.

**M. Johnston:** Nous mettons également de la viande dans les soupes.

**M. Lawrence:** Oui.

**M. Johnston:** Cela est également vrai pour le poisson. Certains d'entre nous font des soupes d'huitres, des sortes de bouillabaisse, etc.

**M. Lawrence:** Est-ce qu'il y a beaucoup de producteurs de légumes ou de fruits qui ne soient pas membres de votre organisation?

**M. Johnston:** Oui, il y en a. Nous ne représentons pas absolument tous les producteurs, et nous le regrettons. Nous voudrions en avoir davantage dans notre organisation, mais nous en représentons un pourcentage élevé.

**M. Lawrence:** Y a-t-il une raison particulière à ce que certaines des entreprises les plus importantes ne soient pas membres de votre organisation?

**M. Johnston:** Non, c'est une question de choix. Il est possible qu'ils fassent d'autres associations dont ils obtiennent le même service ou il est possible que ce soit des compagnies qui font en partie la transformation et peut-être d'autres formes d'emballage des produits.

[Text]

• 1055

**Mr. Lawrence:** It is the view of some of us on the Committee that—after our interim report, of course—we want to have the individual companies come here. Now, as a guide to us—you have five of your assistants here—can we draw on your opinions as to which are the national leaders, let us say, in food processing?

**Mr. Johnston:** We will be glad to co-operate with you as best we can but I do not think that I, in my responsibilities as the President of the Canadian Food Processors, would want to name for this Committee the five people in our membership that I thought should appear.

**Mr. Lawrence:** No, no. That was a double-edged one. We are also aware—or we think we are, anyway—of certain monopolistic and cartel innuendoes in your industry particularly, and I know you are pretty touchy about this. But could . . .

**Mr. Johnston:** We are just as interested as you are in finding out what goes on.

**Mr. Lawrence:** All right. Could any of your people, if you will not, just draw on their opinion as to who are the top two or three or four vegetable processors in the country?

**Mr. Johnston:** We will give you that information.

**Mr. Lawrence:** Can we not get it verbally from you right now?

**Mr. Johnston:** No.

**Mr. Lawrence:** You do not want to give any of these verbally today to us?

**Mr. Johnston:** No, I do not. I think anybody can go into a supermarket in any area of the country and determine pretty well who the large ones are but I do not think it is in my position as President of the Canadian Food Processors Association to talk about it. I am here talking for the Canadian Food Processors Association not as individual companies. However, if you want to get the information with respect to our membership, we will answer every question that you want to put to us.

**Mr. Lawrence:** All right. Well, you know the large ones who are not members of your organization anyway. Who are they? Can we not have these from you right now?

**Mr. Johnston:** No, you cannot, sir. I do not think I am prepared to identify them and I would not be sure who they are.

**Mr. Lawrence:** Is this true about officials as well?

**Mr. Johnston:** Pardon.

**Mr. Lawrence:** Is this true of your officials here today too?

**Mr. Johnston:** I would expect so. I do not think that anybody . . .

[Interpretation]

**M. Lawrence:** Nous sommes d'avis quelques-uns d'entre nous qu'après votre rapport provisoire nous aimerions entendre le témoignage de compagnies. Pourriez-vous, pour notre gouverne, puisque vous êtes accompagné de 5 de vos aides, nous donner une idée des directeurs nationaux, disons par exemple de la transformation des aliments?

**M. Johnston:** Nous serons heureux de nous y prêter de notre mieux, mais je ne crois pas que moi-même, vu mes responsabilités de président de l'Association canadienne des transformateurs des produits alimentaires pourrait désigner à ce Comité 5 personnes affiliées à notre association que j'estimerais devoir témoigner.

**M. Lawrence:** Non, non. C'était une lame à double tranchants. Nous sommes aussi au courant de certaines rumeurs, ou du moins pensons-nous l'être, concernant certains monopoles écartellent de votre industrie en particulier et nous trouvons la situation très épineuse. Mais . . .

**M. Johnston:** Nous sommes aussi intéressés que vous à savoir ce qui se passe.

**M. Lawrence:** Très bien. Est-ce que certains de vos membres, puisque vous ne le pouvez pas, pourraient nous donner une idée de qui sont les deux ou trois transformateurs de légumes les plus importants au pays?

**M. Johnston:** Nous allons vous le dire.

**M. Lawrence:** Pourrions-nous l'entendre dès maintenant?

**M. Johnston:** Non.

**M. Lawrence:** Vous ne voulez pas nous donner ces renseignements de vive voix?

**M. Johnston:** Non, je ne veux pas. Je pense que quiconque peut aller au supermarché à n'importe quel endroit du pays et déterminer assez exactement quels sont les gros légumes mais j'estime qu'il ne m'appartient pas, à titre de président de l'Association canadienne des transformateurs des produits alimentaires d'en parler. Je parle ici au nom de l'Association canadienne des transformateurs de produits alimentaires et non au nom de compagnies particulières. Toutefois, si vous désirez obtenir des renseignements sur l'affiliation, nous répondrons à toutes vos questions.

**M. Lawrence:** Très bien. Vous savez que les grosses têtes ne sont pas membres de votre organisation de toutes manières. Qui sont ces gens? Est-ce que nous ne pourrions pas le savoir dès maintenant?

**M. Johnston:** Non, monsieur, c'est impossible. Je ne suis pas prêt à désigner ces personnes et je ne serais pas certain qui elles sont.

**M. Lawrence:** Est-ce vrai quant à la direction également?

**M. Johnston:** Pardon?

**M. Lawrence:** Est-ce que cela est vrai de vos directeurs ici aujourd'hui également?

**M. Johnston:** Je le présume. Je ne pense pas que quiconque . . .



[Texte]

**Mr. Lawrence:** Who wants to be fired?

**The Chairman:** One more question, Mr. Lawrence.

**Mr. Lawrence:** Well, it is just a comment. You are raising so many doubts in our minds with so many innuendoes today and I think this is true among all three parties.

**Mr. Johnston:** I am frankly sorry that we are creating that impression. I think if we can have from you as a result of this meeting—through the Chairman—the questions that have come up here and that you would like information on, we will give you every assistance to provide the information.

**Mr. Lawrence:** All right. Then I would like to know specifically who are the 104 members and since you are here as a spokesman for the industry, who are the leaders in the industry?

**Mr. Johnston:** Leaders on the basis of sales volume, I believe?

**Mr. Lawrence:** That is right. Who are the leaders in the industry who are not members of your group? Obviously when that information comes it will be made public too.

**Mr. Johnston:** Well, we have the leaders. When we are talking about canned and processed food I do not think we have any leaders really, not in our membership, but we do have some of these mixture companies that are into products other than canning of fresh fruit and vegetables.

**The Chairman:** Mr. Fleming.

**Mr. Fleming:** Thank you, Mr. Chairman. I guess it is time for my weekly blow-up.

We seem to be back at the same situation: trying to get as many of the various groups that are involved in effecting food prices; trying to understand their situation; finding out if there are areas where there are unjust profits; trying to understand that the profits or the costs are fair; having representative organizations come here rather than individual companies; and again we have another lobby group.

With all due respect, gentlemen, I realize it is your responsibility to promote and talk the plus side but we are trying to find out whether there is a negative side and we cannot find out if the information is not available. I suggest to you that your organization—and correct me if I am wrong—probably pays for the cost of the office of this association on the basis of charging a fee according to the size of the company that is a member. Therefore, you have a darn good idea of exactly who sits where in the size of the companies. Is that not so?

**Mr. Johnston:** We have some information which is filed on a confidential basis but as President I have no idea what that is and I do not intend to ask for it. I do not think it is any of my business because these are my competitors.

• 1100

**Mr. Fleming:** It is our business, as a committee of the House, and they are the same words I used last week to find out what is going on. We do not want to harm anybody. We are willing to go *in camera* if you feel it is going to be damaging to consider it. But we cannot find out about food prices if we do not know these facts.

I want to proceed with several questions, in the few moments I have left. Perhaps the real problem is that we

[Interprétation]

**M. Lawrence:** Qui veut être mis à pied?

**Le président:** Une autre question, monsieur Lawrence.

**M. Lawrence:** Eh bien, c'est une simple observation. Vous soulevez tant de doutes dans nos esprits avec vos allusions aujourd'hui que je le pense commun au trois partis.

**M. Johnston:** Je regrette sincèrement que nous ayons créé cette impression. Si nous pouvions avoir de votre part par suite de cette réunion, par l'entremise du président, les questions que vous aviez à poser et dont vous aimeriez recevoir les réponses, nous ferons tout pour vous fournir ce renseignement.

**M. Lawrence:** Très bien. J'aimerais alors savoir spécifiquement qui sont les 104 membres et, puisque vous êtes ici comme porte-parole de l'industrie, qui sont les chefs de l'industrie?

**M. Johnston:** Les chefs quant à la vente, je crois?

**M. Lawrence:** En effet. Qui sont les directeurs de l'industrie qui ne sont pas membres de votre groupe? Évidemment, quand ces renseignements nous seront communiqués, ils seront également rendus publics.

**M. Johnston:** Eh bien, nous avons les directeurs. Lorsque nous parlons de conserve et transformation des aliments, je ne saurais dire que nous avons maintenant des chefs ou directeurs, pas parmi notre affiliation, mais nous avons certaines de ces compagnies mixtes qui fabriquent des produits autres que les fruits et légumes frais en conserves.

**Le président:** Monsieur Fleming.

**M. Fleming:** Merci, monsieur le président. Je crois qu'il est temps pour moi de faire ma sortie hebdomadaire.

Nous semblons revenus au même point: essayer d'obtenir autant de témoignages des divers groupes qui s'occupent de productions alimentaires et influencent les prix, de comprendre leurs situations, de découvrir s'il y a des secteurs de bénéfices indus, de savoir si les profits ou les coûts sont équitables, de convoquer les représentants des organisations plutôt que des compagnies en particulier, et nous voilà de nouveau en présence d'un groupe qui cherche à exercer des pressions.

En toute déférence, messieurs, je me rends compte que c'est votre responsabilité que de justifier la hausse, mais nous essayons de savoir s'il y a un côté négatif et nous ne pouvons obtenir d'informations qui ne sont pas accessibles. Je suggère que votre organisation—et reprenez-moi si j'ai tort—c'est probablement le coût de l'administration de cette association en imposant une contribution proportionnée à l'importance de la compagnie qui en est membre. Par conséquent, vous savez fort bien quelle est exactement la hiérarchie des compagnies. N'est-ce pas vrai?

**M. Johnston:** Nous avons des renseignements confidentiels, mais, à titre de président, je n'ai aucune idée de ces faits et je n'ai pas l'intention de m'en informer. Je n'estime pas qu'il est de mon affaire d'enquêter sur mes concurrents.

**M. Fleming:** A titre de comité de la Chambre, il nous incombe de le faire, et ce sont les mêmes termes que j'ai utilisés la semaine dernière pour essayer de découvrir ce qui se passait. Nous ne voulons nuire à personne. Nous sommes tout à fait disposés à siéger à huis clos si vous croyez que ce serait préférable. Mais il nous est impossible de nous renseigner sur les prix des produits alimentaires sans connaître ces faits.

## [Text]

do not have competition, supply and demand, because there are only a number of major retailers selling food. As a result, it is not pure supply and demand, but different ways of dealing with these few retailers; things like volume discounts, and having sales promotion deals where the size of the sale will give either the retailer or the wholesale salesman a trip to Florida or something like that. Can you explain those two to start with? Are you aware of that kind of thing happening within your industry?

**Mr. Johnston:** Yes. It is common knowledge that these are part of the pricing structure between ourselves and the supermarkets. We all have list prices which, of course, are given to them. In addition to that, you run special promotions; you run volume discounts; there are cash discounts. These are all accepted pricing principles applied in the trade.

**Mr. Fleming:** Are there arrangements made by which, for instance, the producer will pay the costs, or a large part of the costs, of newspaper advertisements for a particular chain in order that it will take a volume of goods and promote them on prime shelves?

**Mr. Johnston:** The chains generally have announced contracts, which they make available to all of us, on a basis of so much to put a newspaper advertisement in. In doing so they will buy certain quantities of goods at that time.

**Mr. Fleming:** May I then suggest that we find out who the producers in your association are and who are the major ones? Perhaps the best way to do that is to have a percentage breakdown of the whole bunch, the 104 and how much of the market they take. Also, is it possible to give us a percentage of their gross—I am not a great economist—on their total cost, and the percentage of cost that goes towards advertising and promotion? For instance, Green Giant does a tremendous amount and I think it may have an effect. I may have real sympathy for you people because you are stuck in the corner with a few major retailers. The way one commodity gets ahead of another is to have this false cost involved which gets passed on to the consumer. What percentage of the cost is promotion and advertising?

**Le président:** Monsieur Boisvert.

**M. Boisvert:** Je voudrais vous faire remarquer pour commencer que le rapport me fait penser à certains emballages, ils ne sont qu'en anglais. J'ai une question en rapport avec le tableau que vous présentez à la page 2. Je remarque qu'en 1972, l'indice des prix de l'alimentation a grimpé de dix points. Votre Association a-t-elle fait des projections pour l'année 1973 quant à l'indice des prix, tant pour les aliments frais que pour les aliments en conserve?

**Mr. Johnston:** Your question is what the 1973 figures might show here with respect to our products?

**M. Boisvert:** C'est exact, oui. Je veux savoir si vous avez fait des projections pour savoir si les prix vont baisser cette année.

## [Interpretation]

J'aurais plusieurs questions à poser pendant les quelques instants qui me restent. La véritable difficulté réside peut-être dans le fait qu'il n'y a pas de concurrence, dépendant de l'offre et de la demande, car il n'y a qu'un certain nombre de détaillants importants qui vendent des aliments. Par conséquent, il ne s'agit pas simplement de l'offre et de la demande, il y a plutôt différentes façons de traiter avec ces quelques détaillants; il faut tenir compte de rabais sur la quantité, d'ententes pour stimuler les ventes, par exemple l'attribution d'un voyage en Floride au détaillant ou au représentant du marchand en gros qui vend la plus grande quantité. Pouvez-vous nous expliquer ces deux façons de procéder? Savez-vous si cela se produit dans votre industrie?

**M. Johnston:** Oui. Personne n'ignore que cela fait partie de notre structure d'établissement des prix entre nous et les supermarchés. Nous avons tous des prix de catalogue qui leur sont communiqués, bien sûr. En plus, il y a des ventes spéciales d'encouragement, des rabais sur la quantité, des rabais en argent. Tous ces procédés sont admis comme principe d'établissement des prix dans le commerce.

**M. Fleming:** Conclut-on, par exemple, des accords en vertu desquels le producteur défrayera une partie ou la totalité des coûts de publicité dans les journaux pour une chaîne donnée de magasins afin qu'elle achète une certaine quantité de produits et les mette en évidence sur les étagères?

**M. Johnston:** Généralement, les chaînes publient des contrats qu'elles annoncent à tous, en précisant la quantité qui correspond à une annonce dans les journaux. Ainsi, elles achètent certaines quantités de produits pour avoir cette publicité.

**M. Fleming:** Puis-je vous suggérer par conséquent de découvrir les producteurs de votre association qui sont les plus importants? La meilleure façon serait peut-être de donner le pourcentage du marché appartenant à chacun des 104. Je ne suis pas un grand économiste, mais serait-il également possible de nous donner en pourcentage le total de leurs frais, de même que le pourcentage de ces frais qui est affecté à la publicité et à la promotion des ventes? Par exemple, la compagnie *Green Giant* fait beaucoup de publicité et je crois que cela peut avoir un effet. Je sympathise un peu avec vous car vous êtes aux prises avec une poignée de détaillants importants. Un produit en dépasse un autre quand de tels faux frais sont impliqués, et transmis au consommateur. Quel pourcentage du coût total est-il affecté à la promotion et à la publicité?

**The Chairman:** Mr. Boisvert.

**Mr. Boisvert:** I would like to point out first that the report reminds me of some packages; it is in English only. I have a question relating to the table on page 2. I notice that in 1972 the food price index has increased by 10 points. Did your association make any projections about the price index for 1973, regarding fresh goods as well as canned food?

**M. Johnston:** Vous voulez savoir quels pourraient être les chiffres de 1973 quant à nos produits?

**Mr. Boisvert:** Exactly, yes. I would like to know if you have made any projection to know if the prices will decrease this year.



## [Texte]

**Mr. Johnston:** At this time we have not considered any forecasts. From what we know about our costs for 1973, we have been negotiating and have finalized prices for some of the vegetable crops in Ontario. The increases we are going to have to pay for the crops are in the area of 3 to 5 per cent. We know that the price of containers is going to be increased as of April 1. There is an announced price increase in effect for corrugated boxes. These all, I think, reflect labour increases, and we look at our own labour costs. They can vary anywhere from 5 to 10 per cent depending on when your dating is and what your contract is. All I can say to that question is that it is based on what we know at the moment is facing us in 1973 costs, and this is not going to change. I can see further increases in 1973 unless there is some way in which it can be shown—and I certainly disagree wholeheartedly—that the profits of our companies should be adjusted down. But they cannot be. They are just not there.

• 1105

In the forecast for 1973, based on what is known at this point, we see further cost increases which have to be passed on to the consumer.

**M. Boisvert:** Je n'ai pas eu le loisir de lire le rapport en son entier, mais est-ce que vous présentez un élément de solution en vue de diminuer cette tendance à l'augmentation des prix?

**Mr. Johnston:** I do not think we have any solutions to suggest. The one point I want to make here—it is brought out in our brief as it has been by many others who appeared before the Committee, is that the consumer today, in relation to take-home pay, is getting a far better food basket for an hour's work, or any way you want to compare it. We firmly believe, and I would like to think we can convince this Committee, that food is a bargain today in relation to what it was a few years ago.

The consumer today is getting better value in her food basket than she ever did before. She may have changed her diet to some extent and gone to convenience foods and this sort of thing. I think we all see this in our homes or in the baskets in the supermarkets. These are the things that are causing some of the consumers' problems. We are very sympathetic to the people on fixed incomes and low incomes but this is an entirely different matter. I do not think the food industry can solve that. I think there has to be a different solution.

**The Chairman:** I am going to allow Mr. McGrath one question, and Mr. Roy, because they asked earlier.

**Mr. McGrath:** Mr. Chairman, I will try to make this as brief as possible. When Mr. Gray was before the Committee, Mr. Johnston, on February 13, referring to the 2 per cent increase in retail food prices between December and January, he said:

Seasonal factors were not a major factor in this change, so it seems evident from the figures that the underlying rate of rise in food prices remained very rapid into the first weeks of 1973.

Your earlier evidence seemed to suggest that seasonal conditions were a major factor.

However, that is not my question, Mr. Johnston. What I wanted to ask you is this. In your opinion is there any evidence to indicate that increases in the cost of processed food or canned food may be the result of your wholesalers' and brokers' not passing on deals or discounts? I use the example of processed or canned food because there the

## [Interprétation]

**M. Johnston:** Pour le moment, nous n'avons pas songé à faire de prévisions. Pour ce qui est de nos frais en 1973, nous avons négocié et fixé des prix relativement à certaines récoltes de légumes en Ontario. Les augmentations que nous devons payer pour les récoltes sont de l'ordre de 3 à 5 p. 100. Nous savons que le prix des contenants va être augmenté à compter du premier avril. Une augmentation de prix a été annoncée pour ce qui est des boîtes de carton ondulé. Je crois que tout cela reflète des augmentations dans le coût de la main-d'œuvre, et il nous faut aussi songer à nos propres frais de main-d'œuvre. Ils peuvent varier de 5 à 10 p. 100 selon la date et le contrat. Tout ce que je puis dire c'est que ceci se base sur ce que nous savons à l'heure actuelle des coûts de 1973, et ceci ne va pas changer. Je vois d'autres augmentations en 1973 à moins que l'on puisse m'indiquer—et je suis absolument en désaccord là—que le profit de nos compagnies devrait diminuer. Ce qui ne se peut pas car il n'y en a pas.

Dans les prévisions de 1973 nous prévoyons d'autres augmentations de coûts qui doivent être supportées par le consommateur.

**Mr. Boisvert:** I had no time to read the entire report. Do you have some idea on how to check this trend in price increase.

**M. Johnston:** Je ne pense pas avoir de solution à proposer. Ce que je veux proposer ici, et qui est indiqué dans notre mémoire, comme beaucoup d'autres qui ont comparu devant le Comité l'ont indiqué, c'est que le consommateur peut comparativement à l'argent qu'il dépense obtenir un panier d'aliments beaucoup plus avantageux pour une heure de son travail comme dépenses ou selon toute autre comparaison. Nous pensons, et j'espère que nous pourrions convaincre ce Comité, que le prix des aliments est beaucoup moins élevé qu'il y a quelques années.

Le consommateur obtient plus pour son argent; il se peut aussi qu'il y ait changement dans le régime d'alimentation des consommateurs, mais on peut cependant se rendre compte tous de cette amélioration. Nous sympathisons beaucoup avec les gens qui ont des revenus fixes et des bas revenus, mais ce n'est pas l'industrie alimentaire qui pourra résoudre ce problème.

**Le président:** Je vais permettre à M. McGrath de poser une question puis M. Roy aura la parole, car tous les deux ont demandé à parler plus tôt.

**M. McGrath:** Monsieur le président, je serai aussi bref que possible. Lorsque M. Gray a comparu devant le Comité, monsieur Johnston, parlant de ces 2 p. 100 d'augmentation des prix de détail entre décembre et janvier, il a indiqué:

Les facteurs saisonniers ne constituaient pas un élément essentiel de cette évolution de sorte qu'il me paraît évident d'après ces chiffres que le rythme de croissance des prix des produits alimentaires qu'ils sous-entendent restaient très élevés pendant les premières semaines de 1973.

Plus tôt, dans votre témoignage, vous semblez indiquer que les conditions saisonnières constituaient un facteur essentiel.

Toutefois, ce n'est pas ma question, monsieur Johnston. Mais je voudrais vous demander si, à votre avis, on a des preuves que l'accroissement du coût des produits transfor-

[Text]

increases are most dramatic—you can actually see the prices going up week by week. Is there suggestion that the large chains, in anticipation of shortages and of government controls, are buying and holding food in large quantities, thereby creating shortages and price increases?

**Mr. Johnston:** I know of no evidence of that, Mr. McGrath. Speaking for the larger chains, I do not think they have either the warehouse capacity or the organization to be able to do this sort of thing.

**Mr. McGrath:** No, they do not, but their wholesalers do and their brokers do, and they will do it because the chains are their major customer.

**Mr. Johnston:** There is certainly no evidence that I am aware of that this sort of thing has gone on to any volume. It is not reflected in any figures that I have seen.

• 1110

**Mr. McGrath:** Well, there is evidence to indicate that. May I ask if you can refer to the other part of my double question? Are you satisfied that your wholesalers and your brokers are passing on quantity discounts and deals to the retailer who in turn is able to pass them on to the consumer?

**Mr. Johnston:** To the best of my knowledge, I certainly believe that they are all passed on.

**Mr. McGrath:** Have you carried out any investigation to that effect? A charge has been made, and made publically.

**Mr. Johnston:** We have made no investigation other than observations. The payments have been made by individual companies and we have no reason to think there is a problem here.

**The Chairman:** Mr. Roy.

**M. Roy (Laval):** Merci. Je constate que l'organisme que vous représentez est très dynamique.

Je reviens à la page 5, paragraphe 12; je ne suis pas tout à fait d'accord avec vous au sujet des offices de commercialisation qui seraient de nature à favoriser l'augmentation des prix. Ma question est la suivante: en planifiant la production, en vous assurant un approvisionnement régulier à l'usine, est-ce que cela ne serait pas de nature à diminuer le coût moyen de vos produits?

**Mr. Grisdale:** I am sorry, I do not quite understand the question about diminishing the cost.

**M. Roy (Laval):** Je vais répéter, si vous permettez. Une production planifiée et un approvisionnement régulier à l'usine ne contribueraient-ils pas à diminuer le coût de production?

Il me semble qu'on a diminué le nombre de producteurs considérablement, particulièrement dans la production des tomates, du moins dans la province de Québec où on en compte à peu près plus. Des conserveries très importantes ont établi des prix avec les producteurs, qui ne tenaient pas compte du coût du matériel. Et on a vu s'accroître des organismes multinationaux, tels que *Canadian Cannery Ltd*, *Heinz*, *Green Giant*, *Libby's*. Comme les producteurs sont de moins en moins nombreux, cela peut avoir contribué à l'augmentation du prix des conserves.

[Interpretation]

més ou en conserves résulte du fait que les grossistes ou les intermédiaires ne transfèrent pas les rabais et les occasions plus loin dans la chaîne, soit aux détaillants? J'ai parlé des produits alimentaires transformés ou en boîtes car c'est là que l'on constate les plus grandes augmentations de prix de semaine en semaine. Peut-on supposer que les grandes entreprises, prévoyant des disettes des contrats gouvernementaux achètent des conserves en très grandes quantités des produits alimentaires, ce qui aboutit à des disettes de produits et des augmentations des prix.

**M. Johnston:** Je n'en ai pas de preuves, monsieur McGrath. Je ne pense pas que ces grandes entreprises, de magasins à succursales aient suffisamment de facilités d'entreposage pour cela.

**M. McGrath:** Non, mais les grossistes et les intermédiaires les ont, et ils le feront car ces magasins à succursales sont leurs principaux clients.

**M. Johnston:** En tout cas, je n'ai pas connaissance de ce fait, que cela se soit produit de façon assez considérable. Le chiffre que j'ai vu ne l'indique pas.

**M. McGrath:** Cependant il y a des preuves; puis-je demander si vous avez mentionné l'autre partie de ma question double? Êtes-vous certain que les grossistes et les intermédiaires transfèrent les rabais et les occasions aux détaillants qui à leur tour peuvent les passer aux consommateurs?

**M. Johnston:** A mon avis, oui.

**M. McGrath:** Avez-vous fait des enquêtes à ce sujet? Il y a eu accusation publique.

**M. Johnston:** Nous n'avons pas fait d'enquêtes mais nous avons fait des observations. Les paiements ont été faits par des entreprises individuelles et il n'y a pas de raison de penser qu'un problème se pose là.

**Le président:** Monsieur Roy.

**Mr. Roy (Laval):** Thank you. I noticed that the organization which you represent is a very dynamic one.

I go back to page 5, paragraph 12, and I do not entirely agree with you concerning the marketing boards which would be inclined to push prices. My last question is as follows: in planning production and obtaining regular supplies to the factory do you not send to decrease the main cost of your products?

**M. Grisdale:** Je m'excuse mais je ne comprends pas très bien la question de la diminution du coût.

**Mr. Roy (Laval):** I will start again if you allow me. Would not the planned production and supply at the factory show a decrease in the production costs?

It seems to me that the number of producers have decreased especially in the production of tomatoes, at least in the Province of Quebec where there have practically disappeared. Major canned food factories have set prices with the producer without taking into account the cost of equipment, and we have seen an increase of multinational organizations, such as *Canadian Cannery Limited*, *Heinz*, *Green Giant*, *Libby's*. The fact that producers are less and less numerous, could have caused an increase of canned food prices.



[Texte]

**Mr. Johnston:** I think Mr. Limoges can answer that question.

**M. Limoges:** Vous nous parlez d'une production planifiée. Il est à peu près impossible de pouvoir planifier la récolte. Un exemple: nous avons un certain personnel pour une journée donnée. La veille il y a eu des pluies abondantes, donc, le lendemain aucun produit ne peut être récolté. Nous sommes donc pris au piège avec un personnel, dont nous ne savons que faire. Mais le surlendemain, si nous avons eu deux jours de beau temps, il y aura deux ou trois fois plus de produits, qu'il va falloir essayer de récolter en vitesse. Pour ce faire, il faudra payer du temps supplémentaire.

**The Chairman:** Excuse me. We have a point of order from Mr. Grier, and I am afraid we will have to cut it off. It is 11.15 and we have other witnesses waiting. Did you wish to raise a point of order?

**Mr. Grier:** I had a couple, Mr. Chairman. I just want to clarify one point. I think it is rather important. In answer to questions from Mr. Gauthier and myself, Mr. Johnston said he could not provide the information as to who are the top leaders in the industry. Then later, in answer to questions from Mr. Lawrence and Mr. Fleming, I got the impression Mr. Johnston was saying he would not provide that information. Now, I would like to give Mr. Johnston a chance to clarify. Is it that he has not got that information in his possession or, as I thought he said to Mr. Fleming, that he did not feel it was his responsibility to provide us with that information?

• 1115

**Mr. Fleming:** If I may, on a point of order? I understood that you had agreed to provide that information on our request as well as...

**Mr. Johnston:** I agree on that at about 9.45 this morning.

**Mr. Grier:** Now I want to clarify why the information was not forthcoming this morning. Was it because you could not provide it?

**Mr. Johnston:** In my responsibilities as the President of the Canadian Food Processors Association, I do not have that information. I do not know.

**Mr. Grier:** Let him finish.

**Mr. Johnston:** But, we will provide that information. We will obtain it and provide it to the Committee.

**Mr. Grier:** Fine, I just wanted it to be clarified. Now I want to...

**Mr. Atkey:** Mr. Chairman, on that point of order. Could we be assured that the information, when it comes, is appended as part of the record of this or subsequent proceedings?

**The Chairman:** We will probably take a motion that that be done when we get it.

**Mr. Grier:** The second point, Mr. Chairman, has to do with the information that we are getting.

As I understand it, we are going to be provided with a list of the members and an indication of the volume of sales provided for each of these members. Mr. Fleming has asked for...

[Interprétation]

**M. Johnston:** Je crois que M. Limoges pourrait répondre à cette question.

**Mr. Limoges:** You are talking of planned production, but it is impossible to plan the crop. For example, we have a certain demand of staff for a set day. Suppose it rains very heavily on the previous day. Therefore no harvesting is possible and we are caught with a surplus of staff, but on the following day if the weather has been fine for two days running, there will be two or three times more products which will have to be gathered as rapidly as possible; then we will have to pay overtime.

**Le président:** Excusez-moi. M. Grier invoque le Règlement et je crois que nous allons devoir arrêter. Il est 11h. 15 et il y a d'autres témoins qui attendent. Voulez-vous invoquer le Règlement?

**M. Grier:** J'avais quelques questions, monsieur le président. Je voudrais clarifier un point qui me paraît plutôt important. En réponse aux questions posées par M. Gauthier et moi-même, M. Johnston n'a pas pu nous dire qui était les principaux grands de l'industrie. Puis, plus tard, en réponse aux questions posées par M. Lawrence et M. Fleming, j'ai eu l'impression que M. Johnston a dit qu'il ne fournirait pas ces renseignements. J'aimerais maintenant donner à M. Johnston la possibilité de préciser. Y a-t-il dans ces renseignements où, comme il l'a dit à mon avis à M. Fleming, pense-t-il que ce n'est pas à lui de nous les donner?

**M. Fleming:** J'aimerais invoquer le Règlement. Selon moi, vous étiez convenu de fournir ces renseignements à notre demande ainsi que...

**M. Johnston:** J'ai accepté cela vers 9 heures 45 ce matin.

**M. Grier:** J'aimerais maintenant préciser la raison pour laquelle les renseignements ne nous sont pas parvenus ce matin. Est-ce parce que vous n'avez pas pu nous les faire parvenir?

**M. Johnston:** Je suis responsable en tant que président de l'Association canadienne des manufacturiers de produits alimentaires et je ne dispose pas de ces renseignements. Je ne sais pas.

**M. Grier:** Laissez-le terminer.

**M. Johnston:** Mais nous allons vous les communiquer. Nous allons les obtenir et les communiquer au comité.

**M. Grier:** Parfait, je voulais que cette question soit précisée. J'aimerais maintenant...

**M. Atkey:** Monsieur le président, j'aimerais invoquer le même article du Règlement. Peut-on nous assurer que ces renseignements seront, dès qu'ils nous parviendront, publiés en annexe du procès verbal de notre réunion ou d'une réunion ultérieure?

**Le président:** Nous allons probablement présenter une motion à cet effet au moment même.

**M. Grier:** La seconde question, monsieur le président, a trait aux renseignements que nous recevons.

Selon moi, on va nous donner une liste des membres indiquant également le chiffre d'affaires relatif de chacun d'eux. M. Fleming a demandé...

## [Text]

**Mr. Johnston:** Not for all these members. There are 104 members . . .

**Mr. Grier:** I thought that was what Mr. Fleming had asked for.

**Mr. Johnston:** He only asked for the first five. That was all you were asking for, was not it?

**Mr. Grier:** I have heard five, I have heard eight . . .

**Mr. Fleming:** I had intended and said the whole list. In that way, those figures are available, we can go down the list, we can work out our own percentages and we can decide the largest buyer . . .

**Mr. Johnston:** Statistics Canada and the Finance Department could provide you with that information. I do not think you are going to get it from any other source. We do not have that information.

**Mr. Fleming:** You do not have 104 companies that you can write to and say, we want your volume of sales, the most recently available, and they send it in and you then have 104 of them and you give it to us.

**Mr. Lawrence:** How do you charge fees in your association if it is not on the basis of the share of the industry?

**Mr. Johnston:** It is based on the number of cases and is supplied on a volunteer basis to our Executive Vice-President.

**Mr. Lawrence:** The number of what?

**Mr. Johnston:** The number of cases . . .

**Mr. Lawrence:** Of cases sold?

**Mr. McGrath:** Packed.

**Mr. Johnston:** Of cases packed.

**Mr. Lawrence:** Well, there you are. Can you give us a breakdown of your membership based on your membership fees, please?

**Mr. Fleming:** Yes, just pull out your membership fees. However, if I can, I still want that advertising and promotion . . .

**The Chairman:** Well, let us get an answer to the first question: You are going to provide us with a list of your members on the basis of the cases packed annually which is the basis for establishing your membership fees.

**Mr. Johnston:** What you are asking for is a list of our 104 members on the basis of the best information we have available as provided by the cases packed.

**Mr. Lawrence:** Our purpose in bringing the leaders here is to try to find out if there is any monopolistic or cartel tendencies in this industry, something that you were well aware of before you came here today. I am surprised that you have not got that information for us, sir, with all due respects.

**The Chairman:** Mr. Fleming, you had one more point . . .

**Mr. Fleming:** I also wanted the information on the percentage of their costs that goes towards advertising and promotion. I am willing to break that down to the . . . well, no, it might be very useful to see how little a very small producer can spend to have a decent price compared to the bigger producers and how much they spend. I do not know; I am willing to take directions from somebody else on the Committee to be reasonable, because I sound unreasonable, I guess, to do it on the whole bunch. I would like to be able to have this Committee compare. I have

## [Interpretation]

**M. Johnston:** Pas pour tous les membres. Nous avons 104 . . .

**M. Grier:** Je pensais que c'était ce que M. Fleming avait demandé.

**M. Johnston:** Il a seulement demandé les chiffres pour les 5 premiers. C'est tout, n'est-ce pas?

**M. Grier:** J'ai entendu 5, j'ai entendu 8 . . .

**M. Fleming:** J'ai parlé, comme j'en avais l'intention, de la liste toute entière. A mon avis, ces chiffres sont disponibles, nous pouvons étudier la liste toute entière, étudier nos propres pourcentages et décider en fin de compte le plus gros acheteur . . .

**M. Johnston:** Statistique Canada et le ministère des Finances pourraient vous donner ces renseignements. Je ne pense pas que vous puissiez les obtenir d'une autre source. Nous ne les avons pas de toute manière.

**M. Fleming:** Vous ne pouvez donc pas écrire aux 104 sociétés en leur demandant de vous communiquer leurs chiffres d'affaires, selon les derniers chiffres disponibles, et faire en sorte que ces sociétés vous répondent?

**M. Lawrence:** Comment réclamez-vous les cotisations si ce n'est d'après le chiffre d'affaires relatif?

**M. Johnston:** Les cotisations sont basées sur le nombre de caisses et elles sont envoyées facultativement à notre vice-président exécutif.

**M. Lawrence:** Le nombre de quoi?

**M. Johnston:** Le nombre de caisses . . .

**M. Lawrence:** De caisses vendues?

**M. McGrath:** Emballées.

**M. Johnston:** Le nombre de caisses emballées.

**M. Lawrence:** Nous y voilà. Pouvez-vous nous donner une décomposition de votre liste de membres d'après les cotisations que vous percevez?

**M. Fleming:** Oui, donnez-nous le montant des cotisations. Mais j'aimerais également, si vous le permettez, que la publicité et la promotion . . .

**Le président:** Écoutez d'abord la réponse à la première question: vous allez nous donner une liste de vos membres d'après le nombre de caisses emballées chaque année et qui sert de base à l'établissement de vos cotisations.

**M. Johnston:** Vous nous demandez donc une liste de nos 104 membres d'après les renseignements dont nous disposons qui font état du nombre de caisses emballées.

**M. Lawrence:** Nous essayons, en faisant venir les dirigeants ici, de découvrir si cette industrie fait preuve de tendances monopolistes ou autres, et vous le savez très bien avant de comparaître devant nous aujourd'hui. Je suis étonné, monsieur, avec tout le respect que je vous dois, que vous n'ayez pas préparé ces renseignements à notre intention.

**Le président:** Monsieur Fleming, vous aviez une question supplémentaire . . .

**M. Fleming:** J'aimerais également connaître le pourcentage des frais engagés au titre de la publicité et de la promotion-vente. J'aimerais une décomposition de ces chiffres . . . Non, il serait peut-être plus utile de voir quelles sommes modiques le petit producteur peut dépenser pour obtenir un prix décent par rapport aux producteurs plus importants, et combien ces derniers dépensent à leur tour. Je ne sais pas; j'aimerais que quelqu'un me donne une idée des exigences qui seraient raisonnables au comité de demander car, apparemment, je suis tout à fait déraisonna-



[Texte]

watched television and have seen an awful lot of Green Giant promotion. As there are only so many retailers who can handle those goods, I think we have false competition going on. So I would like to know the percentage spent on advertising and promotion.

**Mr. Grier:** Mr. Chairman, I had not quite finished my point of order.

**The Chairman:** You had better finish it in 30 seconds then.

**Mr. Grier:** No, but Mr. Chairman, may I have that?

**The Chairman:** I think Mr. Johnston did indicate . . .

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mr. Chairman, I am sorry to insist but Mr. Johnston said one little phrase there that I did not like. He said, "on the basis of what we have available." Now, it is not "on the basis of what we have available" that we want it; we want it on the basis of the actual facts for each company. They may not have them available but they have got to get them if the directive of this Committee is to be carried out.

**Mr. Johnston:** Mrs. MacInnis, in the question I was answering, I said "available". We have certain information available on file at the moment . . .

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Yes.

**Mr. Johnston:** . . . but to get this information from 104 processors across Canada is going to take many weeks.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Yes, but you will do it?

**Mr. Johnston:** We will do whatever you ask for, this is where the confusion is at the moment.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** That is all right, I just wanted to get that clear.

**Mr. Johnston:** I thought you were going to be satisfied with what we had on file in the way of cases.

**Mr. Grier:** Mr. Chairman, I just want to draw to your attention and to that of the Committee that among the terms of reference of this Committee are included the following:

• 1120

The said Committee have power to send for persons, papers and records.

I suggest that if we cannot get some assurance that this information will be forthcoming, we ought perhaps to send for this material directly.

While I am on the subject, I want to clarify a reference in my earlier remarks to McCain Foods. My understanding now is that this is a family-owned company and its information is not available. I would like this Committee to send for the audited financial statements for the last two years of this very large processor. I would like to go on record as requesting that.

[Interprétation]

ble pour toute la bande. J'aimerais que le comité puisse comparer. J'ai regardé la télévision et j'ai vu énormément de publicité pour le Géant vert. Puisqu'il y a tant de détaillants qui vendent ces produits, je pense que nous avons en quelque sorte une fausse concurrence. J'aimerais donc connaître le pourcentage dépensé au titre de la publicité et de la promotion-vente.

**M. Grier:** Monsieur le président, je n'en avais pas tout à fait terminé avec mon rappel au Règlement.

**Le président:** Vous feriez mieux d'en avoir terminé dans 30 secondes.

**M. Grier:** Non, mais monsieur le président, puis-je poursuivre?

**Le président:** Je pense que M. Johnston allait indiquer . . .

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Monsieur le président, excusez-moi d'insister mais M. Johnston a dit une petite phrase que je n'ai pas appréciée. Il a dit «d'après les renseignements disponibles». Nous ne voulons nullement les renseignements dont dispose l'Association, nous voulons connaître les faits véritables pour chacune des sociétés. Il se peut que les renseignements ne soient pas disponibles mais c'est à l'Association à se les procurer si c'est là la directive du comité.

M. Johnston: Mme MacInnis, j'ai mentionné le mot «disponible» dans ma réponse. Pour le moment, nous disposons de certains renseignements . . .

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Oui.

**M. Johnston:** . . . mais il nous faudra plusieurs semaines avant d'obtenir ces renseignements des 104 manufacturiers canadiens.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Oui, mais vous le ferez, n'est-ce pas?

**M. Johnston:** Nous ferons tout ce que vous nous demanderez; voilà où reside la confusion pour le moment.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** C'est très bien, je voulais que les choses soient précisées.

**M. Johnston:** Je pensais que les renseignements dont nous disposons pour le moment dans nos dossiers allaient vous suffire.

**M. Grier:** Monsieur le président, j'aimerais attirer votre attention et celle du comité sur le fait que le mandat de notre comité précise les éléments suivants:

Ledit Comité est autorisé à convoquer des témoins et à exiger la production de documents et de dossiers.

Je crois que si nous ne pouvons pas être certains d'obtenir ces renseignements, nous devrions peut-être les demander directement.

En passant, j'aimerais clarifier un point quant à ce que j'ai dit plus tôt au sujet des aliments McCain. Je crois que c'est une compagnie de type familial et que les renseignements la concernant ne sont pas disponibles. J'aimerais que le Comité demande la production des états financiers vérifiés pour les deux dernières années de ce très important conditionneur. J'aimerais faire consigner ma demande.

[Text]

**An hon. Member:** They make the best potato chips.

**Mr. Grier:** They make a hell of a lot of potato chips and a hell of a lot of money.

• 1125

**The Chairman:** I see a quorum. Members of the Committee, we have with us as our next witnesses representatives of the National Dairy Council of Canada. The president is Mr. John R. Jackson, who is on my right. I would ask Mr. Jackson to introduce the other representatives and give us a brief opening statement.

**Mr. John R. Jackson (President, National Dairy Council):** Thank you, Mr. Chairman. When Sir John Carling helped initiate the National Dairy Council back in 1919, he did it in order to improve communications both up and down the line. He did say that the dairy processing industry was the most complicated form of agriculture. I am sure if he were with us today that he would corroborate that statement, and the council has been fit to invite some of our associates to help field some of these questions.

I would like to introduce my colleagues to you. Mr. Curry, on my right, is the President of the Twin City Co-operative Dairy Limited of Halifax and the Chairman of the National Dairy Council. Mr. Pariseault is next, and he is the General Manager of the Co-operative Agricole de Granby. He is also Chairman of the Consultative Committee of the Canadian Dairy Commission. Mr. Lloyd Stephens, against the wall there, is President of the Ontario Dairy Council and a senior executive with Gay Lee, a large processing co-operative. Mr. Eric Findlay, the president of Silverwood Industries Limited of London, Mr. Don Clark, the president of Clark Dairy in Ottawa and Mr. Frank Warnock, president of Dominion Dairies Limited of Montreal.

I would like to take a very few moments, Mr. Chairman, if I may, to capsule the brief which was distributed to you in French and English. On page 3, of course, we join the chorus which you have heard before and ask why foods are so relatively inexpensive, particularly dairy foods. We quote for your information the price of butter, for example, in various countries around the world. On page 4 we list the profit of the industry and other related industries expressed as a per cent of sales. We agree with some comments which we have heard made here that the per cent of sales ratio is a limited factor, and on page 7 we comment on the return on net worth or, as it is commonly referred to, return on investment, and you will note the dairy industry is 10.3 for the last year we have on record and total food is 10.8.

On page 8, because we had some queries from the members about specifics, we have attempted to include a study which was made for Ontario by Woods, Gordon & Co. last year showing the cost of processing a quart of milk. These are costs at the wholesale level and they are included for your information.

On pages 10 and 11 we have also included some rationale narrative as to why the impact of the last two-cent increase this year and the very limited amount which was retained by the processors.

On page 11 we comment on the welfare or lack of welfare of the butter and powder manufacturer, and on page 12 the cheesemaker. We have the largest cheese manufacturer in North America with us, Mr. Pariseault, whom I

[Interpretation]

**Une voix:** Cette compagnie fait les meilleures patates «chips».

**M. Grier:** Elle en fabrique une grande quantité et fait beaucoup d'argent.

**Le président:** Je vois que nous avons le quorum. Messieurs les membres du Comité, le prochain témoin représente le Conseil national de l'industrie laitière du Canada. Je vous présente le président, M. John R. Jackson, qui se trouve à ma droite et je demanderai à M. Jackson de bien vouloir nous présenter les autres représentants et de nous dire quelques mots.

**M. John R. Jackson (président, Conseil national de l'industrie laitière du Canada):** Merci, monsieur le président. Quand sir John Carling a contribué en 1919 à la création du Conseil national de l'industrie laitière du Canada c'était en vue d'améliorer les communications dans les deux sens. L'industrie de transformation de produits laitiers constituait à son avis la forme de l'agriculture la plus compliquée. Je suis sûr qu'aujourd'hui il confirmerait cette déclaration. Le Conseil a pensé qu'il était bon de faire venir certains de nos associés afin de répondre à certaines de ces questions.

J'aimerais donc présenter mes collègues: à ma droite, le président de *Twin City Co-operative Dairy Limited* et président du Conseil national de l'industrie laitière du Canada, M. Curry; à côté, le directeur général de la Coopérative agricole de Granby, M. Pariseault qui est aussi président du Comité consultatif de la Commission. Contre le mur ici vous avez le président de la Commission du lait de l'Ontario, M. Lloyd Stephens et un membre du personnel supérieur de *Gay Lee* une coopérative importante de transformation. Le président et directeur général de *Silverwood Industries Limited*, London; le président de *Clark Dairy Limited* d'Ottawa, M. Ron Clark; le président de *Dominion Dairies Limited*, M. Frank Warnock.

Je voudrais rapidement, monsieur le président, résumer le mémoire qui vous a été remis en français et en anglais. A la page 3, naturellement nous indiquons tout ce que vous savez déjà et posons la question à savoir pourquoi ces aliments, particulièrement ces produits laitiers, sont si peu coûteux. Pour votre gouverne, nous indiquons le prix du beurre par exemple dans différents pays au monde. A la page 4 nous indiquons le bénéfice de cette industrie et des autres industries connexes en pourcentage de ventes. Nous sommes d'accord ici avec les remarques qui ont été faites ici indiquant que le pourcentage de ventes est un facteur limité et à la page 7, étudions le bénéfice sur la valeur nette ou, comme on l'indique généralement, le rendement des investissements, et vous verrez que dans l'industrie laitière qu'il est 10.3 pour l'an passé alors que pour la totalité des produits alimentaires il est de 10.8.

A la page 8, parce que des députés nous ont demandé des détails, nous avons inclu une étude faite par *Woods, Gordon & Co.* pour l'Ontario pour l'an passé indiquant le coût de consommation d'une pinte de lait. Il s'agit ici de coûts aux niveaux des grossistes.

Aux pages 10 et 11 nous indiquons les raisons pour lesquelles ce qui est résulté de la dernière augmentation de 2c. cette année ainsi que la raison pour laquelle très peu a été retenu par les transformateurs.

A la page 11, nous indiquons quelle est la situation au point de vue prospérité ou non prospérité des fabricants de beurre et de poudre de lait, et à la page 12 des fabri-



## [Texte]

hope will be able to put to rest any questions you may have regarding cheddar cheese.

On pages 14 and 15, as a matter of interest, we comment on the impact of a 50-cent increase in the price of milk which is bantered about these days that would amount to about one cent an hour for a family of four or a quarter of a cent per manhour. We also comment on the breakdown of the industry.

On page 16—and I trust we will not dwell on this too long because we will be here the rest of the week—we show a figure that is designed to show how confusing the marketing of milk in Canada can be. This is the Ontario story, but it is a similar story in each province. Of course, you recognize that with milk there is this problem of federal and provincial jurisdiction, which cause so many problems.

On page 17 we note that Statistics Canada—Dr. Ostry—mentioned that dairy foods had increased only 2.7 per cent last year. Then we have some comments as to what we think caused inflation. On page 20 we list some areas of government imposition which in themselves are very helpful but they do contribute to increased costs. We would be remiss if we did not comment on the dairy subsidy, or what we think is properly labelled as the “consumer subsidy”.

On page 23 we set out our recommendations, which in essence say that we feel the industry and the country would be better served without price and wage controls, and we also ask you to exercise discretion in the support program.

We have included as a supplementary form a study on the R.O.I., which we thought might be of some interest to the members. It illustrates the complexities of the application of R.O.I. Finally we have a little word of caution about the escalating power of boards. Following that are some appendices which are of general information.

Mr. Chairman, that brings it up to date and we will endeavour to deal with any questions.

**The Chairman:** Thank you. If I can get the same measure of co-operation from the Committee, at the present time I have the following names: Penner, Atkey, Whicher, Murta, MacInnis, Boisvert, Yanakis and Horner and, on the basis of the time allotments, that will take an hour. Mr. Penner.

**Mr. Penner:** Thank you, Mr. Chairman. Mr. Jackson, on page 19 of the brief reference is made to the reduction in the number of small processors. Your brief refers to this by saying that it is unfortunate but irreversible. I wonder if you could just elaborate somewhat on the ways in which this is unfortunate with special reference, if you would, to the consumer.

• 1135

**Mr. Jackson:** Mr. Penner, I do not think it is unfortunate as regards the consumer.

**Mr. Penner:** It is not?

**Mr. Jackson:** It is unfortunate as a personal expression of ours, that a way of life is going by; that the small operator is not able to cope in today's high-volume markets in almost any area you want to look at.

There were some pictures in the *Ottawa Citizen* on Saturday showing a small cheese factory and, in the picture in the lower left-hand corner, a man was dumping

## [Interprétation]

cants de fromage. Nous avons ici présent, avec nous, le plus gros fabricant de fromage de l'Amérique du Nord, M. Pariseault, à qui on pourra poser des questions au sujet du fromage cheddar.

Aux pages 14 et 15, nous commentons les répercussions de cette augmentation de 50c. sur le prix du lait dont on plaisante ces jours-ci qui coûterait 1c. par heure pour une famille de quatre ou ¼c. par heure-homme. Nous indiquons aussi la subdivision de l'industrie.

A la page 16, et j'espère que nous ne nous appesantirons pas trop ici car nous serons ici toute la semaine, nous indiquons un chiffre qui doit montrer combien la commercialisation du lait au Canada est un domaine confus. Il s'agit ici de l'Ontario mais c'est la même chose dans toutes les provinces. Naturellement, vous vous rendez compte que dans le cas du lait il y a un problème de compétence fédérale-provinciale qui crée de nombreux problèmes.

A la page 17, nous indiquons que—M<sup>me</sup> Ostry—a montré que les produits laitiers avaient augmenté que de 2.7 p. 100 l'an passé. Puis nous avons des remarques en ce qui concerne l'inflation. A la page 20, nous indiquons des domaines où le gouvernement a fait des taxations qui peuvent être utiles mais qui contribuent à l'accroissement des coûts. On nous accuserait de négligence si nous ne parlions pas de la subvention au lait ou ce que l'on appelle «La subvention au consommateur».

A la page 23, nous faisons des recommandations qui essentiellement indiquent que l'industrie et le pays se porteraient mieux s'il n'y a pas de contrôle des prix et des salaires et nous vous demandons que le programme de soutien soit fait avec discernement.

Nous avons inclus comme supplément une étude sur le rendement des investissements que nous avons pensé pouvaient intéresser les députés. Cette étude indique combien l'application de ce rendement des investissements est complexe. En fin de compte nous donnons un mot d'avertissement au sujet des pouvoirs de plus en plus grands des commissions. Puis il y a à la suite quelques annexes fournissant des renseignements généraux.

Monsieur le président, c'est tout et nous essaierons de répondre aux questions.

**Le président:** Merci. J'espère avoir la même collaboration du comité. J'ai actuellement sur ma liste les noms de MM. Penner, Atkey, Whicher, Murta, MacInnis, Boisvert, Yanakis et Horner et, d'après le temps alloué, ceci devrait prendre une heure. Monsieur Penner.

**M. Penner:** Merci, monsieur le président. Monsieur Jackson, à la page 19 du mémoire, on parle de la réduction des petits transformateurs. Votre mémoire indique que ceci est malheureux, mais que c'est une tendance irréversible. Pouvez-vous nous expliquer un peu plus en détail pour quelles raisons c'est malheureux pour le consommateur, surtout?

**M. Jackson:** Je ne pense pas que ce soit malheureux pour les consommateurs, monsieur Penner.

**M. Penner:** Non?

**M. Jackson:** Nous pensons que c'est un phénomène malheureux et qu'il est regrettable que les petites entreprises ne soient plus compétitives et condamnées à disparaître.

Le *Ottawa Citizen* montrait samedi dernier des photos d'une petite usine de fromage et en bas à gauche on voyait un homme vidant un contenant de lait de 8 gallons. Il suffit de calculer les frais que supposent ce travail manuel pour

[Text]

milk out of an eight-gallon milk can. All one has to do is to compute the labour content of dumping milk by hand and it is obvious that he cannot exist under the competitive conditions of today's markets.

**Mr. Penner:** Just to reiterate, then; in the concentration that is going on in the dairy industry, you are saying that the consumer has nothing to dread?

**Mr. Jackson:** I did not go that far, Mr. Penner. I said that the elimination of the small operator, in effect, aids the consumer because it means that there is more volume going through and an increase in the output per manhour. This should reduce costs and, theoretically, reflect itself in lower prices to the consumer.

**Mr. Penner:** Thank you.

Mr. Jackson, of the remaining processors, can you tell the Committee how many of these are foreign-controlled?

**Mr. Jackson:** When I was listening to the last speaker, I just jotted down some names. There would be the Borden Company, Beatrice Foods, Kraftco and Carnation Milk.

**Mr. Penner:** You quote, Mr. Jackson, in your brief, the profit figures which are industry averages, and those come from Statistics Canada. I wonder if you could tell us what are the profit levels earned by the large national and multinational dairies, such as the ones that you mentioned: Borden's, Dominion Dairies, Silverwood's, Beatrice, Kraftco and the others. Can those figures be provided for the Committee?

**Mr. Jackson:** Mr. Penner, Mr. Warnock is here. Mr. Warnock, are you prepared to say anything with regard to profit levels of Dominion Dairies?

**Mr. F. M. Warnock (President, Dominion Dairies Limited, Montreal):** Dominion Dairies' financial statement is on public record but I have the 1971 copy here and will be delighted to make it available to each member of the Committee. But I am sure it is in many of your libraries now.

**Mr. Penner:** Fine, but that is for Dominion Dairies. Mr. Jackson, what help can you give us with the others?

**Mr. Jackson:** Dominion Dairies, as you know, are a subsidiary of Sealtest, which is part of Kraftco. We have no financial statements for the rest but maybe we could obtain them for you, Mr. Chairman and Mr. Penner, if you wish.

**Mr. Penner:** Thank you. If they could be provided for the Committee, that would be appreciated.

Mr. Jackson, could you tell the Committee how many price increases have been implemented by the dairies in the last five years for bottled milk? Or can that information be made available?

**Mr. Jackson:** It would vary so tremendously, Mr. Penner, by province, as the setting of the price of milk is a provincial matter.

• 1140

**Mr. Jackson:** It can be provided. I wonder whether Mr. Findlay would have it at his fingertips but if he does not we can get this for you.

[Interpretation]

comprendre que ces petites entreprises ne peuvent pas survivre dans la situation actuelle.

**M. Penner:** Vous croyez donc que le consommateur n'a rien à craindre de cette concentration qui se fait dans l'industrie laitière?

**M. Jackson:** Je ne suis pas allé aussi loin, monsieur Penner. J'ai dit que la suppression des petites entreprises aide, en fait, le consommateur parce que la production et la productivité augmentent. Par conséquent, le coût de production devrait théoriquement baisser et se refléter dans une diminution des prix à la consommation.

**M. Penner:** Merci.

Pouvez-vous, monsieur Jackson, nous dire combien parmi les usines restantes appartiennent à des étrangers?

**M. Jackson:** J'ai marqué quelques noms au cours de l'intervention précédente. Il s'agit de Borden, Beatrice Foods, de Kraftco et de Carnation Milk.

**M. Penner:** Vous citez dans votre exposé la moyenne des profits réalisés établie par Statistique Canada. Pouvez-vous nous indiquer le profit réalisé par les grandes laiteries nationales ou plurinationales telles que Borden's, Dominion Dairies, Silverwood's, Beatrice, Kraftco etc? Pouvez-vous nous fournir ces chiffres?

**M. Jackson:** M. Warnock est avec nous, monsieur Penner. Pouvez-vous nous parler des profits réalisés par Dominion Dairies, par exemple?

**M. M. F. Warnock (président, Dominion Dairies Limited, Montréal):** Le bilan des Dominion Dairies a été publié, mais je le distribuerai volontiers aux membres de ce comité. Je suis néanmoins sûr que vous l'avez déjà dans vos dossiers.

**M. Penner:** Très bien, au moins pour ce qui est de la Dominion Dairies. Qu'en est-il des autres, monsieur Jackson, pouvez-vous nous aider?

**M. Jackson:** Vous savez que la Dominion Dairies est une succursale de Sealtest qui fait partie du groupe Kraftco. Nous n'avons pas le bilan des autres, mais si vous le désirez, nous pouvons les obtenir pour vous.

**M. Penner:** Merci. J'apprécierais votre aide.

Monsieur Jackson, pouvez-vous nous dire combien d'augmentations de prix il y a eues pour le lait embouteillé dans les cinq dernières années. Pouvez-vous nous fournir ce renseignement?

**M. Jackson:** Les chiffres seront très différents d'une province à l'autre puisque l'établissement du prix du lait tombe sous la responsabilité provinciale.

**M. Jackson:** Certainement. M. Findlay a peut-être ces chiffres dans son dossier, sinon, nous les chercherons pour vous.



[Texte]

**Mr. Penner:** Thank you.

**Mr. Jackson:** That is for the last five years.

**Mr. Penner:** Yes, please.

**Mr. Jackson:** Excuse me, Mr. Penner. Would you like the magnitude of the increase as well?

**Mr. Penner:** Yes, please. Mr. Jackson, you talked about the provincial marketing agencies; they set the prices for raw milk. Has it ever been the case that the price by the dairies has been held despite the fact that the bargaining agencies have increased the price for raw milk?

**Mr. H.F. Curry (President, Twin Cities Co-operative Dairy Ltd., Chairman, National Dairy Council):** It has happened in Nova Scotia which is the province I represent. In Nova Scotia the prices are controlled by a government-appointed dairy commission. This commission sets the producer price and the resale price at wholesale and retail levels. There have been instances in the last five years where a price increase went to the farmers and was not passed on. I can provide the details if you would like.

**Mr. Penner:** Thank you very much. This is my final question, Mr. Chairman. In 1955 the price of bottled whole milk averaged 21 cents per quart and by 1970 it was 33 cents which I think works out to something slightly more than a 57 per cent increase. I also note that during that period of time from 1955 to 1970 there has been a fairly dramatic decrease in the consumption of fluid whole milk on a per capita basis from 392 pounds per person, the 1955-57 average, to 286 pounds per person, the 1969-71 average. That is a significant decline of nearly 27 per cent. My question, Mr. Chairman, is whether the increase in price of milk has been a factor contributing to the shift by consumers to other less expensive food products. I wonder whether this decline in consumption is not of some serious concern to the dairy industry.

**Mr. Jackson:** Mr. Penner, naturally the decline which you state is correct and it is of concern to our industry. It is interesting to note the mounting advertising campaign which has been launched in particular by the Ontario Milk Marketing Board. They are very hopeful that this year they will have levelled off the decline in the per capita consumption. I think it is difficult to relate it to price exactly although there is a relationship: as the price goes up, consumption will go down but the decline has been quite constant during the last 20 years when prices were relatively lower than they are today. The price of fluid milk has risen about 50 per cent in the last 10 years. It has really gone up perhaps more than other products.

**Mr. Penner:** Mr. Jackson, you feel then that price is really only one factor in this decline in consumption. Could you suggest to the Committee what some other factors may then be?

**Mr. Jackson:** Mr. Penner, in the last 10 or 15 years the industry has been faced with this onslaught of claims by some quacks on the role of milk fats and heart and so on which we feel are grossly exaggerated and untrue. It has been only in the last year or two that evidence has been coming out that much of this has been ill-founded and we look with great optimism frankly when the Nutrition Canada study comes out. We are hopeful that we are going to get a great boost from this area. These external factors

[Interprétation]

**M. Penner:** Merci.

**M. Jackson:** Pour les cinq dernières années, n'est-ce pas?

**M. Penner:** S'il vous plaît.

**M. Jackson:** Excusez-moi, monsieur Penner. Voulez-vous également savoir de combien étaient ces augmentations.

**M. Penner:** S'il vous plaît. Vous avez parlé des offices provinciaux de commercialisation qui fixent le prix du lait nature, monsieur Jackson. Est-ce qu'il est arrivé quelques fois que les laiteries maintiennent leur prix de vente en dépit d'une augmentation du prix du lait non traité?

**M. H. F. Curry (président, Twin Cities Co-operative Dairy Limited, président du Conseil national du lait):** C'est arrivé dans la province que je représente, la Nouvelle-Écosse. En Nouvelle-Écosse, les prix sont contrôlés par une commission du lait établie par le gouvernement. Cette dernière fixe le prix payé au producteur ainsi que le prix de vente de gros et de détail. Il est arrivé dans cette période des cinq dernières années que les producteurs aient vu augmenter leur prix sans que les autres prix en aient été touchés pour autant. Je pourrais vous fournir les détails, si vous le désirez.

**M. Penner:** Merci beaucoup. J'arrive à ma dernière question, monsieur le président. En 1955, une bouteille de lait d'une pinte coûtait en moyenne 21c. En 1970, le prix était de 33c. ce qui signifie une augmentation d'un peu plus de 57 p. 100. Je constate également que la consommation de lait a diminué dans cette même période allant de 1955 à 1970 pour tomber de 392 livres par personne, ce qui était la moyenne pour les années 1955 à 1957 à 286 livres pour la période de 1969 à 1971. C'est donc une diminution de presque 27 p. 100. Je voudrais savoir si l'augmentation du prix du lait est une des raisons pour lesquelles les consommateurs se sont tournés vers des produits alimentaires moins onéreux. Je pense que l'industrie laitière doit être sérieusement inquiète de cette baisse.

**M. Jackson:** Vous avez raison, monsieur Penner, et cette diminution nous pose un problème. A ce propos, il est intéressant de noter qu'il y a de plus en plus de campagne publicitaire, je pense surtout à celle lancée par l'Office de commercialisation de l'Ontario. Ce dernier est convaincu que la baisse constatée dans la consommation viendra à s'arrêter vers la fin de cette année. Je pense qu'il est néanmoins difficile d'établir un lien entre ce phénomène et les variations du prix. La consommation diminue avec l'augmentation des prix, néanmoins, nous assistons à ce fléchissement depuis 20 ans déjà, époque à laquelle les prix étaient relativement moins élevés qu'ils ne le sont aujourd'hui. Le prix du lait de consommation a augmenté d'environ 50 p. 100 dans les 10 dernières années. On peut dire qu'il a augmenté plus que le prix des autres produits.

**M. Penner:** Monsieur Jackson, vous pensez donc que le prix n'est qu'un seul parmi plusieurs facteurs résultant dans la diminution de la consommation. Quels sont les autres facteurs?

**M. Jackson:** Notre industrie a souffert dans les dix ou quinze dernières années des rumeurs répandues par des charlatans disant que la graisse contenue dans le lait est mauvaise pour le cœur etc., etc. que nous jugeons grossièrement exagérées et fausses. Depuis l'année dernière seulement, nous avons la preuve que ces rumeurs sont en grande partie injustifiées et nous attendons avec beaucoup d'optimisme la parution de l'étude sur l'hygiène alimentaire établie par le ministère de la Santé. Nous en espérons

[Text]

other than price have been a deterrent but they have been getting cleared up in the last year or two.

**Mr. Penner:** Thank you very much, Mr. Jackson.

**The Chairman:** Mr. Atkey.

**Mr. Atkey:** Mr. Jackson, the firms you have named as representing the foreign-owned companies in the business are Borden, Beatrice, Kraftco and Carnation. Perhaps Mr. Penner did not ask you this but would you be able to give us the percentage of the total market that is occupied by these firms at the present time? Also, can you scale that back for a period of five or 10 years, whatever is reasonable, to show us a trend as well?

• 1145

**Mr. Jackson:** Mr. Atkey, we will be glad to attempt to get that information, but I do not have it today. All I did when I heard the last session was jot down those members of our association who pay the maximum fee. Our fees are scaled and according to volume.

For your information, we have the West Coast Fraser Valley Milk Producers Association in Vancouver, who are a farmer-owned processing co-op, and who dominate the British Columbia market. In the prairies we have the Dairy Producers Co-operative Ltd., which is a farmer-owned processing co-operative, and also Palm Dairies Ltd., which is a subsidiary of Burns, a Canadian public company. We have Kraftco, as I mentioned; the Co-operative Agricole de Granby in Quebec, another co-operative processor who, as I mentioned, make more cheese than anyone in North America; Silverwood, a Canadian-owned public company; and Borden. Those are our top bananas.

**Mr. Atkey:** Is it true to say that in the Province of Ontario, which is the largest province, the foreign-owned firms do dominate the market? Would you concede that?

**Mr. Jackson:** No, I would not concede it. I really am not in a position to say yes or no. They are the more prevalent in Ontario than in the other provinces. I would concede that. But I do not know whether they dominate the market.

**Mr. Atkey:** As a percentage of total market, I am interested both in the question of concentration of ownership among a few firms and also in the question of foreign ownership. On the foreign ownership question, I am wondering if you have statistics or could make available statistics to indicate the trend in the degree of foreign ownership and control of the dairy industry, perhaps for the last 10 years. Perhaps it is not necessary to take it down to all member firms, but at least among the larger member firms.

**Mr. Jackson:** Yes, we can strive to do that. On page 15 of the brief, we went through and computed this on a sort of milk-poundage basis, because we could find no other source of the information:

Approximately 44% of Canada's milk is processed by farmer-owned dairy processing co-operatives; 43% by corporates and some 13% by family-owned concerns. One must recognize that in that 43 per cent are such Canadian companies as Silverwood Industries Ltd. and

[Interpretation]

beaucoup de bien pour notre industrie. Ce sont ces facteurs, mis à part le prix, qui ont contribué à faire diminuer la consommation du lait, mais les choses se normalisent depuis une ou deux années.

**M. Penner:** Merci beaucoup, monsieur Jackson.

**Le président:** Monsieur Atkey.

**M. Atkey:** Vous avez cité les sociétés *Borden*, *Beatrice*, *Kraftco* et *Carnation* comme étant contrôlées par l'étranger. Je voudrais compléter la question de M. Penner, vous demander de nous indiquer quelle part du marché est contrôlée actuellement par ces entreprises? Pouvez-vous également retracer l'évolution qui s'est faite dans les 17 dernières années à cet égard?

**M. Jackson:** Monsieur Atkey, nous ne pouvons pas vous fournir ce renseignement aujourd'hui, mais nous vous le communiquerons. Lors de notre dernière rencontre j'avais tout simplement marqué le nom des sociétés faisant partie de notre association qui paient la cotisation la plus élevée. Nos cotisations sont calculées en fonction du chiffre d'affaires de nos sociétés-membres.

A titre d'information, je peux vous dire que les producteurs de lait de la côte Ouest et de la vallée de Fraser qui forment une coopérative contrôlée par eux-mêmes et qui contrôlent le marché de la Colombie-Britannique appartiennent à notre association. Dans les Prairies, nous avons la coopérative de Saskatchewan qui est également contrôlée par les producteurs eux-mêmes et la *Palm Dairies* qui est la succursale de la société canadienne *Burns*. Il y a *Kraftco*, comme je l'ai déjà dit, il y a la coopérative agricole de Granby, au Québec qui, comme je l'ai déjà dit, produit le plus grand volume de fromage en Amérique du Nord, la société canadienne *Silverwood* et *Borden*. Voilà nos membres les plus importants.

**M. Atkey:** Est-ce qu'il est vrai que le marché de notre plus grande province, l'Ontario, est contrôlée par des firmes étrangères? Est-ce vrai?

**M. Jackson:** Non. Toutefois, je ne suis pas en position de dire ni oui ni non. Dans l'Ontario, il y a davantage de sociétés étrangères que dans les autres provinces. C'est vrai. Je ne sais toutefois pas si elles comprennent le marché.

**M. Atkey:** Je voudrais que vous exprimiez en pourcentage le degré de concentration et de contrôle étranger de l'industrie laitière. Peut-être pourriez-vous nous fournir les chiffres indiquant la tendance dans les 17 dernières années, disons, en ce qui concerne la prise de contrôle par des étrangers. Il ne nous serait peut-être pas nécessaire de tenir compte de toutes les firmes—membres, mais prenez au moins les plus importantes.

**M. Jackson:** Nous essaierons de vous fournir ce renseignement. A la page 15 de notre exposé nous avons essayé d'établir un lien entre le volume de la production et le degré de contrôle étranger parce qu'il nous était impossible de trouver une autre source de renseignements.

environ 44 p. 100 de lait consommé au Canada est produit par des coopératives contrôlées par les producteurs; 43 p. 100 est produit par des grandes entreprises et environ 13 p. 100 par des entreprises familiales.



[Texte]

Palm Dairies and Weston and so on. They are part of that 43 per cent.

**Mr. Atkey:** I am familiar with those firms. What I am interested in is the percentage breakdown of that particular figure to show the extent of foreign domination as opposed to domestic ownership and control.

I wonder if I might move on to another area, because my time is limited. I wanted to inquire specifically about the cheese industry and ask you about the extent of market domination by Kraftco, particularly in view of the evidence that is apparently a matter of public record that large numbers of producer co-ops in the Province of Quebec are being bought up by Kraftco, and also a number of the small cheese producers in the Province of Ontario.

I am interested in their present share of the market, and perhaps you could take that back and compare it with five years ago, their share of the market at that point, to show us again a very relevant trend for our inquiry?

**Mr. Jackson:** I would like to call on Mr. Pariseault, if he is still sitting in his chair after that last ownership takeover.

**M. Pariseault:** J'aimerais donner ici quelques statistiques pour vous informer que le Canada a produit l'an passé 248 millions de livres de fromage. Je crois que la production totale de Kraft est de 15 millions de livres. Ça peut vous donner une idée de la production de la compagnie Kraft par rapport aux autres compagnies. Sur ce chiffre total, notre entreprise a produit 47 millions de livres de fromage et elle n'est ni à vendre ni vendue à une entreprise américaine ou autre. Je suppose que cela répond à votre question relative au fromage.

**Mr. Atkey:** I am interested in the extent of domination today, the extent you have indicated by your reply, and the situation that may have existed three, four or five years ago for which you may have statistics.

• 1150

**M. Pariseault:** Il y a cinq ou six ans, Kraft n'avait pas d'usine ni au Québec ni en Ontario. Actuellement, ils n'ont pas d'usine au Québec, mais ils en ont en Ontario, deux usines en fait, où ils fabriquent 15 millions de livres de fromage. Alors, c'est à peu près l'indication que je peux vous donner, mais il faut penser que durant ces 5 ou 6 années, la consommation du fromage au Canada a augmenté d'environ 75 millions de livres.

**Mr. Atkey:** I am also interested in statistics at the retail level, particularly the amount of cheese sold in Canadian supermarkets that is actually a product of Kraft.

**M. Pariseault:** Je ne pourrais pas vous donner de réponse quant au volume vendu par Kraft sur le marché de détail ou de gros. Je ne crois pas avoir ces renseignements. Tout ce que je connais, c'est que nous vendons au prix du gros.

**Mr. Atkey:** Would the council be in a position to get that information, Mr. Jackson?

**Mr. Jackson:** I would think so. We will try.

**Mr. Atkey:** I would appreciate that.

I now want to ask about another aspect of the problem of pricing. To what extent are members of your council vertically integrated, first at the retail level? For example, the connection between Silverwood Dairies and Mac's Milk is well known to most of the Committee. In what other cases is there a vertical integration between the so-called processors of milk and the actual retail sale of

[Interprétation]

Il faut reconnaître que dans le groupe de 43 p. 100 se trouvent des sociétés canadiennes telles que *Silverwoods*, *Palm Dairies*, *Weston* etc.,

**M. Atkey:** Je connais ces sociétés. Ce pourcentage m'intéressait du point de vue du contrôle étranger exercé sur notre industrie laitière.

Je n'ai plus beaucoup de temps et j'aimerais passer à un autre sujet. Je voudrais plus précisément parler de l'industrie du fromage et savoir quelle est la part du marché contrôlée par Kraftco, et je vous demande ceci surtout en vue du fait que cette société est en train d'acheter toute une série de coopératives agricoles du Québec et plusieurs petites entreprises de fromage de l'Ontario.

Quelle est actuellement sa part du marché? Vous pourriez peut-être nous indiquer également le chiffre comparable d'il y a cinq ans. Il s'agit, encore une fois, d'établir une tendance.

**M. Jackson:** Monsieur Pariseault pourrait peut-être nous aider, s'il occupe encore sa place après cette dernière prise de contrôle.

**Mr. Pariseault:** Last year, Canada produced 248 million pounds of cheese. The total production of Kraft was 15 million pounds, I think. This gives you an approximate idea of the situation of Kraft compared to the other firms. Our company produces 47 million pounds of cheese and is not sold nor to be sold, whether it be to an American, or to any other company. I guess that this answers your question concerning cheese.

**M. Atkey:** Je voulais connaître le degré de contrôle étranger, ce que vous m'avez dit dans votre réponse ainsi que de savoir quelle était la situation il y a 3, 4 ou 5 années. Si vous avez ces chiffres.

**Mr. Pariseault:** Five or six years ago, Kraft had no processing plants neither in Quebec nor in Ontario. Now, they don't have a plant in Quebec, but their two plants in Ontario produce 15 million pounds of cheese. That is nearly all I can tell you on this subject, but we must not forget that in those five or six years the cheese consumption in Canada increased by approximately 75 million pounds.

**M. Atkey:** J'aimerais également connaître le pourcentage du volume total de fromage vendu dans les supermarchés surtout et qui provient de la société Kraft.

**Mr. Pariseault:** I am unable to give you those statistics for the retail or wholesale level of the amount of Kraft cheese sold on our market. I don't think that I have those figures. All I can tell you is that we sell at wholesale prices.

**M. Atkey:** Le Conseil pourra-t-il nous fournir ce renseignement, monsieur Jackson?

**M. Jackson:** Je pense que oui, nous essaierons.

**M. Atkey:** Merci beaucoup.

Passons maintenant à un autre aspect de l'établissement du prix. Quel est le degré d'intégration verticale, d'abord au niveau de la vente au détail, des membres de votre Conseil? Je pense que la plupart des membres de ce Comité connaissent assez bien les liens qui existent entre *Silverwood Dairies* et *Mac's Milk*. Y a-t-il d'autres cas d'intégration verticale, du producteur jusqu'au détaillant?

[Text]

milk? Also, to what extent is there what we might call a tied-sale arrangement, whereby a producer or processor of milk, for example, agrees to supply the milk needs of a particular chain of supermarkets only if they also take their yogurt, cheese and ice cream?

**Mr. Jackson:** Mr. Findlay, would you attempt to comment on those questions?

**Mr. E. F. Findlay (Chairman and President, Silverwood Industries Limited, London, Ontario):** I am not sure that I can answer the latter one as well as Mr. Warnock might. But would you repeat the first question so that I fully understand it?

**Mr. Atkey:** I am interested in the extent of vertical integration between the processors of milk, which are the members of your council, and the actual retail sale of milk or dairy products, and I cited as one example the connection between Mac's Milk and Silverwood.

**Mr. Findlay:** There are others, of course. There is the Becker milk operation which is wholly integrated with milk processing and milk store operations; the Royal Oak Dairy Ltd. in Hamilton, Ontario that has the Bantam Stores in an integrated operation, the Weston Group, if you like, and its relationship with Donlands Dairy, Royal Dairy and the Nielsen Ice Cream operations, and of course, there are other involvements with the Loblaw organization; the Safeway organization in the West—they are not integrated in the East at this point in time.

**Mr. Atkey:** What is the name of the processor of the Safeway organization?

**Mr. Findlay:** The Lucerne Milk Company. It is a division of Safeway. To my knowledge that is the total, but I may have missed one.

**Mr. Atkey:** Would it be fair to say then that a substantial portion of the retail sale of milk results from a vertically integrated arrangement at the processor-retail level?

**Mr. Findlay:** I do not think the word "substantial" is correct, but I cannot give you a percentage. We might try to work that out at some point in time and then bring the information back, but I would not classify it as substantial.

**Mr. Atkey:** My other question related to whether processors follow the practice of requiring supermarket chains to take all their products if they do in fact take one. In other words do you follow the practice of an all-or-nothing arrangement, commonly called a tied sale?

**Mr. Findlay:** Certainly that is not our company's practice, nor has it even been possible if there were such a practice.

**Mr. Jackson:** We would love to do it.

**Mr. Atkey:** Again, I am talking from personal experience, but why does one find a situation in the average supermarket where, for example, if there is Borden's milk there usually Borden's ice cream and Borden's yogurt, and it goes right across the whole product range. Is that as a result of volume discounts as opposed to tied-sale arrangements?

**Mr. Jackson:** Mr. Atkey, it is primarily because of volume discounts. They lump all their dairy foods together to qualify for scales of rebates.

[Interpretation]

Je voudrais également savoir si la pratique des contrats de vente à condition, c'est-à-dire où le producteur consent à fournir son lait à une chaîne de supermarchés à condition qu'elle prenne également son yaourt, son fromage ou sa glace, est très répandue?

**M. Jackson:** Pouvez-vous essayer d'y répondre, monsieur Findlay?

**M. E.F. Findlay (Président, Silverwood Industries Limited, London, Ontario):** Je pense que M. Warnock est plus qualifié que moi pour répondre à cette dernière question. Pouvez-vous répéter votre première question pour que je puisse mieux la saisir?

**M. Atkey:** Je voudrais connaître le degré de concentration verticale, c'est-à-dire le degré d'intégration dans la chaîne partant de la production jusqu'à la vente au détail du lait. Comme exemple, j'ai parlé du lien qui existe entre Mac's Milk et Silverwood.

**M. Findlay:** Il y en a d'autres, évidemment. Prenons, par exemple, la société Becker qui produit son propre lait et qui a ses propres points de vente; les magasins Bantam sont intégrés dans l'entreprise *Royal Oak Dairy Ltd* de Hamilton, en Ontario. Le groupe Weston a des liens avec la Dowlands Dairy, Royal Dairy et Nielsen, fabricant de crème glacée, Nielsen. Il y a évidemment aussi des liens avec la société Loblaw. Le groupe Safeway serait un autre exemple dans l'Ouest; à l'Est, il n'y a pas encore d'intégration.

**M. Atkey:** Avec quels producteurs le groupe Safeway travaille-t-il?

**M. Findlay:** Avec la *Lucerne Milk Company*. Cette société fait partie du groupe Safeway. Je crois que c'est tout, mais peut-être ai-je oublié un nom.

**M. Atkey:** Est-il juste de dire qu'une très grande partie du lait de consommation était vendue par des magasins intégrés?

**M. Findlay:** Je ne peux pas vous donner de pourcentage, mais je ne pense pas qu'il s'agisse d'une très grande partie. Nous pourrions, néanmoins, essayer de faire ce calcul et vous fournir un renseignement plus précis. Toutefois, je ne parlerai pas d'une partie substantielle.

**M. Atkey:** Ensuite, j'avais demandé si les producteurs exigent des supermarchés de prendre tous leurs produits, et non seulement un seul; autrement dit, y a-t-il cette pratique du «tout ou rien»?

**M. Findlay:** Ce n'est certainement pas la pratique de notre société, cela n'aurait d'ailleurs pas été possible, même si cette pratique existait.

**M. Jackson:** Nous voudrions bien que cela existe!

**M. Atkey:** Je me base, encore une fois, sur mon expérience personnelle, et je voudrais savoir comment il se fait que lorsqu'il y a du lait Borden dans un magasin, il y a également la glace Borden, le yaourt Borden et tous leurs autres produits. La raison en est-elle la réduction du prix proportionnelle au volume acheté, par opposition à ces contrats de vente à condition?

**M. Jackson:** La raison en est surtout le rabais. Les supermarchés essayent de grouper leurs achats de produits laitiers pour obtenir certaines réductions.



[Texte]

**Mr. Findlay:** However, that is not generally applicable in what we would call the feature product field of yogurts and so forth, because you will find in every supermarket almost without exception at least three or four competing brands.

**Mr. Jackson:** And the same with the cheeses.

**Mr. Atkey:** Mr. Findlay, is Silverwoods into every major supermarket chain?

• 1155

**Mr. Findlay:** No, they certainly are not, Mr. Atkey.

**Mr. Atkey:** Why not?

**Mr. Findlay:** That is a good question. Maybe it is just pure lack of salesmanship but we certainly are not there.

**Mr. Jackson:** Nothing more than that.

**The Chairman:** Mr. Whicher.

**Mr. Whicher:** Mr. Clark, years ago, dairies used to sell cream and regular milk, ice cream, and so forth, but now the number of products that are handled by a large dairy must be in the dozens. How many products does a big dairy produce today?

**Mr. Jackson:** Mr. Findlay, do you have any idea?

**Mr. Findlay:** Mr. Whicher, if you are including a total flavour list, breakouts of various products, it would be easily 150 to 200. That is specific products.

**Mr. Whicher:** Yes. In other words, big firms like General Motors or Ford might produce one dozen or twenty different kinds of cars, but dairies today really have a large number of products. The public is demanding more and more all the time. Is this not correct?

**Mr. Jackson:** This is right, Mr. Whicher.

**Mr. Whicher:** And, it must be very costly—the different types of milk alone that you have now. It was suggested here the other day that besides homogenized 3.4 or 3.5 milk, 2 per cent and skim, there might even be a 1 per cent milk. I hope this will not come about, but is it true?

**Mr. Jackson:** No, it is not true.

**Mr. Whicher:** It is not true. And adding things such as vitamin D must add to the cost.

**Mr. Jackson:** Not an excessive cost for vitamin D. That is worthy of consideration by the industry, frankly. We have come a long way from Henry Ford's "any colour as long as it is black", I must admit, Mr. Whicher.

**Mr. Whicher:** Yes. Mr. Atkey suggested that there was some vertical integration because of the milk stores in use, specifically Mac's involvement with Silverwood. Would you say, Mr. Findlay, that in the long run, since milk stores became involved in Canada, that this has kept down the price of milk?

[Interprétation]

**M. Findlay:** Je pense que ce n'est pas valable pour des produits tels que les yaourts, etc. parce que vous trouverez dans chaque supermarché au moins trois ou quatre différentes sortes.

**M. Jackson:** La même chose est valable pour le fromage.

**M. Atkey:** Est-ce que la société Silverwood vend ses produits à toutes les grandes chaînes de supermarchés, monsieur Findlay?

**M. Findlay:** Non, ils ne le sont certainement pas, monsieur Atkey.

**M. Atkey:** Pourquoi pas?

**M. Findlay:** Voilà une bonne question. C'est peut-être simplement par manque d'aptitude au commerce, mais nous n'y sommes certainement pas.

**M. Jackson:** Rien de plus.

**Le président:** Monsieur Whicher.

**M. Whicher:** Monsieur Clark, dans les années passées, les laiteries vendaient de la crème et du lait ordinaires, de la crème glacée et ainsi de suite, mais à présent le nombre de produits des grandes laiteries doivent se compter à la douzaine. Combien de produits une grande laiterie fabrique-t-elle de nos jours?

**M. Jackson:** Monsieur Findlay, en avez-vous une idée?

**M. Findlay:** Monsieur Whicher, si vous comprenez tous les produits aromatisés, et en décomposez l'énumération par produits, le chiffre serait facilement de 150 à 200. Soit des produits particuliers.

**M. Whicher:** Oui. Ainsi, dans le cas d'autres biens, une compagnie importante comme la *General Motors* ou la *Ford* pourrait produire une douzaine ou une vingtaine d'automobiles différentes, mais les laiteries ont de nos jours une production considérable de divers produits. Le public demande de plus en plus sans cesse. N'est-ce pas exact?

**M. Jackson:** C'est exact, monsieur Whicher.

**M. Whicher:** Et cela doit coûter très cher que de produire différentes catégories de produits laitiers. On a suggéré l'autre jour qu'en plus du lait homogénéisé 3.4 ou 3.5, 2 p. 100 et écrémé, il serait peut-être possible de le produire à 1 p. 100. J'espère que ceci n'arrivera pas, mais est-ce vrai?

**M. Jackson:** Non, ce n'est pas vrai.

**M. Whicher:** Ce n'est pas vrai. Et en ajoutant des produits comme la vitamine D, cela doit ajouter au coût.

**M. Jackson:** La vitamine D n'ajoute pas beaucoup au coût. C'est une chose intéressante à étudier de la part de l'industrie. Nous avons fait beaucoup de chemin depuis que Henry Ford a déclaré: «n'importe quelle couleur pourvu qu'elle soit noire», je le reconnais, monsieur Whicher.

**M. Whicher:** Oui. M. Atkey a parlé d'intégration verticale parce que les distributeurs s'allient, spécifiquement *Mac's* et *Silverwood*. Diriez-vous, monsieur Findlay, qu'enfin de compte l'intérêt des distributeurs au Canada a empêché les prix de monter?

## [Text]

**Mr. Findlay:** I do not think there is any question in that area, Mr. Whicher. It certainly has been the case. It has helped to change the marketing of milk rather materially since the introduction of convenient stores in the Canadian marketplace about 1957 or 1958. There has been a very great growth and movement of products into the store across the Canadian marketplace since that particular time, and, I think it is being termed, if I may make that comment, a vertical integration.

In our company we are just looking at it as a natural evolution of a company that was primarily involved and built on home service to the consumer, as we have all known it. As the market, because of high labour costs and many other reasons, has been generally deteriorating, there has been a need to find other marketplaces and it has been a natural evolution for our company to move from the home service marketplace, even though we are very much still involved in direct retailing to the consumer.

To us, it is a natural evolution within our own company and not termed in the same sense as vertical integration. It really is no different from what we were doing 20 years ago but we are doing it in a little different way.

**Mr. Whicher:** Could you tell me what it costs to deliver a quart of milk to the housewife? I notice in your table, on page 8, you say the distribution costs for wholesale are 4.1 cents per quart. What would it be retail, house-to-house?

**Mr. Findlay:** Mr. Whicher, this varies, to a certain degree, with labour contracts across the country. From my own memory, from our own branches across the country, we are varying somewhere between—and I would like to have this opportunity to place specific figures before you—9 cents a quart and 13.5 to 14 cents a quart; there is that variation from one coast to the Ontario marketplace.

**Mr. Whicher:** To deliver one quart of milk to a household...

**Mr. Findlay:** I am sorry, that is an average cost per quart. The cost of delivering one quart of milk, and this, of course, varies on everybody's cost studies. However, in our own cost studies recently, we were coming up at 32 cents to 33 cents to deliver one quart of milk at one time. Now, if we deliver two quarts at the same time, then...

• 1200

**Mr. Whicher:** In your recommendation you come out very strongly against controls, in an industry that is reasonably well controlled now, because in the case of the raw milk, you are told exactly what you must pay for it. Inasmuch as Mr. Findlay has mentioned the fantastic amount that it costs to deliver a quart of milk, I just do not understand why you should be so strong in your desire to keep away from controls. It seems to me that if any industry could benefit, the dairy industry could benefit because you would know exactly what you were going to have to pay for your labour.

**Mr. Jackson:** Mr. Whicher, if we could be sure that we knew exactly what we had to pay and exactly what we would get, perhaps our fears would be allayed. However, we are suspicious that if there are controls we will start to get under-the-table deals and kick-backs and so on. Some of us were around in World War II and we saw this happen. We are so concerned that it might happen again, that...

## [Interpretation]

**M. Findlay:** Je ne crois pas que cela fasse le moindre doute, monsieur Whicher. C'est certainement vrai. Cela a aidé à modifier la vente du lait plutôt sensiblement depuis l'institution de magasins facilement accessibles sur le marché canadien vers 1957 et 1958. Il y a eu une accélération notable du mouvement des produits dans les magasins des marchés canadiens depuis cette époque et je pense que c'est ce qu'on appelle l'intégration verticale.

Dans notre compagnie, nous visons simplement à l'évolution naturelle de la compagnie qui a été établie premièrement et édiflée pour le service du consommateur comme nous le savons. Comme ce marché, vu le coût élevé de la main-d'œuvre et pour nombre d'autres raisons, s'est détérioré en général, il a fallu chercher d'autres marchés et notre compagnie s'est orientée naturellement du service à domicile vers le marché, bien que nous soyons encore fortement engagés dans la vente au détail au consommateur.

Il est naturel pour nous d'évoluer au sein de notre entreprise sans l'identifier à l'intégration verticale. Ce n'est vraiment pas différent de ce que nous faisons il y a vingt ans, mais nous le faisons d'une façon un peu différente.

**M. Whicher:** Pourriez-vous me dire ce que cela coûte pour livrer une pinte de lait à une ménagère? Je vois dans le tableau de votre mémoire, à la page 8, que vous dites que les frais de distribution du gros sont 4.1c. la pinte. Quel en serait le détail d'une maison à l'autre?

**M. Findlay:** Monsieur Whicher, cela varie dans une certaine mesure, selon les contrats de la main-d'œuvre. D'après ce dont je me souviens, des établissements de notre propre établissement au pays, notre prix varie, et je voudrais profiter de cette occasion pour proposer des chiffres exacts au Comité, 9c. la pinte et 13.5 à 14c. la pinte, suivant une variante de la cote au marché de l'Ontario.

**M. Whicher:** Pour livrer une pinte de lait à une maison...

**M. Findlay:** Je regrette, c'est le coût moyen la pinte. Le coût de livraison d'une pinte de lait et ceci, naturellement, varie suivant les études. Toutefois, dans nos propres études sur les prix récemment, nous avons calculé de 32 à 33c. pour livrer une pinte de lait à la fois. Maintenant si nous livrons deux pintes de lait à la fois, alors...

**M. Whicher:** Dans votre recommandation vous vous opposez fortement aux contrôles, d'une industrie qui est raisonnablement contrôlée présentement, parce que dans le cas du lait nature, on vous dit exactement ce que vous devez payer. Vu ce qu'a dit M. Findlay au sujet du prix fantastique de la livraison d'une pinte de lait, je ne comprends tout simplement pas pourquoi vous devriez si fermement qu'il n'y ait pas de contrôle. Il me semble que si une industrie doit bénéficier, c'est l'industrie laitière, car vous savez exactement ce que vous aurez à payer pour la main-d'œuvre.

**M. Jackson:** Monsieur Whicher, si nous pouvions être certains de ce que nous paierons exactement et exactement ce que nous pouvons obtenir, nos craintes seraient peut-être atténuées. Toutefois, nous redoutons que les contrôles provoquent des transactions louches et des échanges de pots-de-vin et ainsi de suite. Certains d'entre nous ont participé à la Seconde guerre mondiale et nous avons pu l'observer. Nous avons crainte que cela se reproduise, que...



[Texte]

**Mr. Whicher:** You are experts in that field now, as far as kick-backs are concerned.

**Mr. Jackson:** No, sir.

**Mr. Whicher:** You are not? You mean there are not any kick-backs in the dairy industry?

**Mr. Jackson:** Rebates.

**Mr. Whicher:** Rebates. That is a typical example of why we have to be a bilingual nation. There is a difference between rebates and kick-backs.

**The Chairman:** Mr. Murta.

**Mr. Murta:** Mr. Chairman, I would like to ask the witnesses about substitutes and how they are affecting the dairy industry at the present time. Also in line with that question, you have a very controlled supply-and-management-oriented kind of enterprise. How does the supply and management aspect of this lead to the bringing in of substitutes into the industry? Would you care to comment on that aspect?

**Mr. Jackson:** Speaking to your first question, five or six years ago there was general concern by processors and producers about the impact of substitutes. It was noticed that in fluid milk in the Arizona area, substitute or imitation milk climbed to as high as 10 per cent share of market. It did not last very long. At the moment in the fluid milk trade, imitation products in the United States, where they are legal in many states, really are a most insignificant factor. This has surprised the processors as well as the producers. In the United States they can make what they call a Mellorine, which is a vegetable-fat-based ice cream. It is legal in 18 of the states, but its per capita consumption has been declining the past few years while that of regular ice cream is climbing. It does not seem to have been the problem that we were apprehensive about.

**Mr. Murta:** I see. What attempt has there been made to find outside markets? Are outside markets available for dairy products? Has there been a concentrated effort made to expand your market other than just within Canada itself?

**Mr. Jackson:** We are a relatively high-cost market when you compare the cost of producing 100 pounds of milk with New Zealand, where they have three crops a year and so on. We are outclassed in our ability to produce low-cost milk. Thus, our foreign markets are limited. There is a demand for quality cheddar cheese in Britain at a substantial premium over any New Zealand cheese. Your Committee might be interested to know that Mr. Pariseault's farm was awarded the world championship cup in Wisconsin a few months back for the best cheddar cheese. This type of cheese does command a premium in the British market. Supply management is striving to create a balance between milk production and milk consumption. If you take our total production of milk, about 18 billion pounds, we use domestically about 98 per cent of it and really, it is very close to being in balance. When Dr. S. C. Barry was here before you, he spoke about the close balance in butter fat. Had it not been for the adverse pastures last year, we are certain that we would have achieved a balanced position in butter. We will always have a surplus of milk powder.

[Interprétation]

**M. Whicher:** Vous êtes experts en ce domaine maintenant, en ce qui concerne les pots-de-vin.

**M. Jackson:** Non, monsieur.

**M. Whicher:** Non? Vous voulez dire qu'il n'y a pas de pots-de-vin dans l'industrie laitière?

**M. Jackson:** Des rabais.

**M. Whicher:** Des rabais. C'est l'exemple typiques qui nous oblige à être bilingue. Il y a une différence entre rabais et pot-de-vin.

**Le président:** Monsieur Murta.

**M. Murta:** Monsieur le président, j'aimerais poser des questions aux témoins au sujet des ersatz et la manière dont ils affectent l'industrie laitière présentement. Relativement à cette question aussi, votre entreprise est très contrôlée par rapport à l'orientation fournisseur-direction. Quel est le rôle fournisseur-directeur qui amène à introduire les ersatz dans l'industrie? Pourriez-vous nous en dire quelque chose?

**M. Jackson:** Répondant d'abord à votre première question, il y a cinq ou six ans on s'est préoccupé chez les transformateurs et les producteurs de l'effet des ersatz. On a observé dans la région de l'Arizona que dans le lait liquide, le ersatz ou les frelatés absorbaient jusqu'à près de 10 p. 100 du marché. Cela n'a pas duré longtemps. Actuellement, le commerce de liquide d'ersatz, aux États-Unis, où il est légal dans nombre d'états, représente un facteur à peu près nul. Cela a surpris les transformateurs aussi bien que les producteurs. Aux États-Unis, ils peuvent produire ce qui s'appelle le *Mellorine*, crème glacée à base de gras végétal qui est légal dans 18 des États-Unis, mais sa consommation par habitant a diminué depuis quelques années alors que celle de la crème glacée ordinaire s'est accrue. Il ne semble pas qu'il y ait de problèmes dont nous devions nous inquiéter.

**M. Murta:** Je vois. Qu'est-ce qui a été fait pour trouver des marchés extérieurs? Est-ce que les marchés extérieurs sont accessibles aux produits laitiers? Est-ce qu'il y a eu un effort concerté en vue d'étendre votre marché ailleurs qu'au Canada?

**M. Jackson:** Nous représentons un marché plutôt onéreux en comparaison de ce que cela coûte pour produire 100 livres de lait en Nouvelle-Zélande où il y a trois récoltes par années. Nous sommes surclassés dans notre habileté à produire le lait à bon marché. Ainsi, nos marchés étrangers ne sont pas étendus. Il y a demande pour le fromage cheddar de qualité en Grande-Bretagne à un prix beaucoup plus élevé que le fromage de Nouvelle-Zélande. Votre Comité serait peut-être intéressé de savoir que M. Pariseault a reçu la coupe du championnat mondial de fabrication du meilleur fromage cheddar au Wisconsin il y a quelques mois. Ce genre de fromage obtient un prix supérieur sur le marché britannique. Le fournisseur-producteur s'efforce d'établir l'équilibre entre la production et la consommation de lait. Considérant notre production globale de lait, soit 18 milliards de livres, nous en consommons environ 98 p. 100 et, cela touche l'équilibre. Quand M. Barry a témoigné, il a parlé du presque équilibre du gras de beurre. Si ce n'était que les mauvais pâturages la nuit dernière, nous sommes persuadés que nous aurions atteint l'équilibre pour le beurre. Nous aurons toujours un surplus de lait en poudre.

[Text]

• 1205

**Mr. Murta:** Right. I find the most confusing aspect of agriculture from anyone's point of view really is the whole complex dairy industry itself. Just when you feel that you know a certain area of it, something else comes into it. I find at any rate that one of the things many people are starting to question is the fact that the government has stressed the necessity to keep up the subsidy of approximately \$100 million a year for the industry. Now if the government continues to go along with this, where would the dairy industry like to go? What kind of planning have they? Is there a move a foot so that we can in effect move out from under this tremendous subsidy that Canadian taxpayers are providing to the industry? This should surely be the goal somewhere down the line and is the industry working towards this?

**Mr. Jackson:** We are opposed to going to the public treasury, too, and we think ways should be devised to avoid this. We do point out that if this \$100 million subsidy or a substantial portion of it were removed, the dairy farmer would be forced to extract an equivalent sum of money from the marketplace. If it were totally eliminated, that would mean \$1 butter instead of 75 cent butter. In this sense it is a consumer subsidy with the moneys coming from the Treasury Board, which gets substantial portions of it through income tax, corporation tax and so on, rather than directly from the marketplace.

**The Chairman:** Your last question, Mr. Murta.

**Mr. Murta:** Yes. On page 21 you mention that Canada's per capita consumption of butter could drop from 15 pounds to less than 5 pounds, as we have seen happen in the United States. This is true, but do Americans still consume roughly the same proportion of a product similar to butter? In other words, have they switched to something else, such as margarine, which could be made out of rape-seed oil?

**Mr. Jackson:** The intake of fats in northern countries tends to be a little higher than in the southern climates. In Ireland the consumption of butter is about 28 pounds and here it is 15 pounds. We consume about 8 pounds of margarine. Now in the States the butter consumption is 5 pounds and I am not altogether sure of the margarine consumption figures, but in total the fat intake in the States is a little less.

**Mr. Murta:** Are you prepared to give direction to what you would like to see for the dairy industry over the next period of years, to set this down so that governments can take a look at it and so on?

**Mr. Jackson:** Yes, we have done this specifically on several occasions and we keep hammering at this point. Canada ranks ninth in the so-called western world in the consumption of dairy foods. France consumes more milk than we do; they do not drink it, but they eat it. We have been to Europe, many of us, on government-sponsored missions to see how their scientists are working to develop new prod-

[Interpretation]

**M. Murta:** C'est exact. Je pense que l'élément le plus troublant du secteur de l'agriculture est, de manière générale, l'ensemble complexe que représente l'industrie laitière elle-même. Chaque fois que vous pensez avoir découvert la clé du système, vous en découvrez un autre aspect. De toute manière, je pense que l'une des choses les plus contestées est le fait que le Gouvernement a insisté sur la nécessité du maintien de la subvention approximative de 100 millions de dollars par an pour ce secteur de l'industrie. Si maintenant le Gouvernement persiste dans cette voie, dans quelle direction l'industrie laitière aimerait-elle s'engager? Quelle est la planification qu'elle a établie? Y a-t-il une évolution en cours qui nous permettrait de ne plus devoir dépendre de cette subvention énorme que doit assumer le contribuable canadien? C'est sûrement le but ultime qui est visé dans ce cadre et j'aimerais savoir si l'industrie fait des progrès à cet égard?

**M. Jackson:** Nous aussi, nous n'aimons pas recourir aux finances publiques et nous pensons qu'il faut mettre au point des mesures nous permettant d'éviter ce recours. Nous faisons remarquer que si l'on venait à supprimer cette subvention de 100 millions de dollars, ou une partie importante de celle-ci, le producteur laitier serait contraint de retirer une somme équivalente de ces ventes. Si la subvention venait à être totalement supprimée, cela signifierait que le prix du beurre serait porté à \$1 au lieu de 0.75c/. Il s'agit dans ce sens d'une subvention à la conservation financière par le Conseil du Trésor qui, à son tour, utilise à cette fin une partie importante de l'impôt sur le revenu, de l'impôt sur les sociétés et ainsi de suite, et non pas un prélèvement effectué directement au niveau du consommateur.

**Le président:** Votre dernière question, monsieur Murta.

**M. Murta:** Oui. A la page 21, vous mentionnez que la consommation de beurre par habitant au Canada pourrait passer de 15 livres à moins de 5 livres, comme la chose s'est produite aux États-Unis. C'est exact, mais les Américains consomment-ils toujours en gros la même proportion d'un produit semblable au beurre? En d'autres termes, la consommation s'est-elle orientée vers un autre élément, comme la margarine, qui peut être fabriquée à partir d'huile de colza?

**M. Jackson:** La consommation de matière grasse dans les pays du Nord tente à être légèrement supérieure à ce qu'elle est dans les climats plus tempérés. En Irlande, la consommation du beurre s'élève environ à 28 livres, alors qu'elle est de 15 livres chez nous. Nous consommons environ 8 livres de margarine. Aux États-Unis, la consommation de beurre est actuellement de 5 livres et je ne suis pas certain du tout des chiffres de la consommation de margarine. De toute manière, la consommation de matière grasse aux États-Unis est légèrement inférieure.

**M. Murta:** Pouvez-vous nous indiquer l'orientation que vous souhaitez pour les prochaines années dans le secteur de l'industrie laitière, pouvez-vous le mettre noir sur blanc de manière à ce que les gouvernements puissent envisager la question?

**M. Jackson:** Oui, nous l'avons fait à plusieurs reprises et nous continuons à insister sur ce point. Le Canada se trouve à la neuvième place parmi les pays du monde qu'on appelle occidentaux pour la consommation de produits laitiers. La France consomme plus de 20 tonnes; les Français ne boivent pas de lait, ils mangent des produits laitiers. Bon nombre d'entre nous ont visité l'Europe à



[Texte]

ucts. Mr. Pariseault was on our last mission. He came back and established a yogurt pudding market as a result of this. We think there are ways that we can—not eat ourselves out of our problem but—increase our per capita consumption and if we can increase our throughput then we diminish our reliance on government funds. We are aspiring to do this.

**The Chairman:** Mrs. MacInnis.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mr. Chairman, I would like to ask the witness how many members there are in the National Dairy Council?

**Mr. Jackson:** Mrs. MacInnis, I was listening to you last week and we rummaged around and got a copy of our members' book for you. There are about 250 members.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Does this list include the four American owned . . .

**Mr. Jackson:** Yes it does, madam.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Now, there is something I would like to have beyond what we have been asking other people for. I would like to have a list of your members showing the percentage of business done by each of them, and I would also like to have the subsidiaries listed, not their percentages but just the subsidiaries of each one in the stores.

**Mr. Jackson:** Excuse me, madam, you say "stores" and I am a little puzzled.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** I mean the Lucerne brand and the other brands that you have mentioned as being part of the dairies.

**The Chairman:** You mean vertical integration.

• 1210

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Yes, the vertical integration. Not the percentage of the business. You could do it in the form of a chart, if you preferred, or a list. I should like to get the number of members of the National Dairy Council and their percentages of the dairy business over the last five years, if that is a good time? Also those other branches that they have in stores like Mac's Milk and other things of that kind—holding companies.

Years ago, when we had the other food prices committee, we were given a chart of the Weston empire. I am not going to suggest that it is an empire that you have, but I should like to see where we stand. We cannot be intelligent about this milk business without knowing exactly the vertical and horizontal ramifications of it.

[Interprétation]

l'occasion de missions parrainées par le Gouvernement afin de nous rendre compte de la manière dont leurs savants mettent au point de nouveaux produits. Monsieur Parizeau a participé à notre dernière mission. A son retour, il a créé un marché de poudings au yogurt. Nous pensons qu'il existe diverses façons nous permettant, non pas de résoudre notre problème en nous y attaquant nous-mêmes la cuillère à la main, nous permettant donc d'accroître notre consommation par habitant et, si nous parvenons à augmenter nos ventes nous pourrions progressivement faire diminuer la participation financière du Gouvernement. Et c'est à cela que nous aspirons.

**Le président:** Madame MacInnis.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Monsieur le président, j'aimerais demander au témoin le nombre de membres que compte le Conseil national de l'industrie laitière du Canada?

**M. Jackson:** Madame MacInnis, je vous ai écoutée la semaine dernière et nous avons tout retourné pour vous obtenir un exemplaire de notre liste de membres. Nous comptons environ 150 membres.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Cette liste comprend-elle les quatre sociétés américaines . . .

**M. Jackson:** Oui, madame.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** J'aimerais vous demander maintenant quelque chose que nous n'avons pas encore demandé à qui que ce soit d'autre. J'aimerais avoir la liste de vos membres avec le pourcentage d'activités relatives à chacun d'entre eux, j'aimerais également que les filiales figurent sur cette liste, non pas les pourcentages mais simplement les filiales dont on peut voir le nom dans les magasins.

**M. Jackson:** Excusez-moi, madame, vous avez dit «magasins» et je ne vois pas très bien de quoi vous voulez parler.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Je veux parler des autres marques comme la marque Lucerne que vous avez mentionnée comme appartenant aux sociétés laitières.

**Le président:** Vous voulez parler de l'intégration verticale.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Oui, l'intégration verticale. Pas le pourcentage relatif du chiffre d'affaires. Vous pourriez présenter ces renseignements sous forme de tableau, si vous préférez, ou sous forme de liste. J'aimerais avoir le nombre de membres du Conseil national de l'industrie laitière du Canada et le pourcentage relatif du chiffre d'affaires de l'industrie laitière au cours des cinq dernières années, si c'est là une bonne époque. J'aimerais également que figurent les magasins comme Mac's Milk par exemple qui sont la propriété de ces sociétés.

Il y a quelques années, lorsque nous siégeons à l'autre Comité sur les prix des aliments, on nous avait communiqué un tableau de l'empire Weston. Je ne veux pas dire par là qu'il s'agit également ici d'un empire, mais j'aimerais savoir où nous en sommes. Nous ne pouvons faire preuve de discernement à l'égard de l'industrie laitière si nous ne connaissons pas exactement ces ramifications verticales et horizontales.

[Text]

**Mr. Jackson:** We shall be glad to strive to develop that.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Right.

**Mr. Jackson:** We keep hearing about the domination by Kraft and other people, but Kraft is not that much of a factor in the total marketplace.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** That is what we should like to know. In a few words, could you give me the purpose of the National Dairy Council?

**Mr. Jackson:** We are the lobby of the dairy processors.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Is that your purpose in existing?

**Mr. Jackson:** Yes.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** What relationship have you to the milk marketing boards of the different provinces?

**Mr. Jackson:** Really none. The milk boards are a provincial matter. They are constituted differently in each province. In Ontario, and I am a native of Ontario, 14 dairy farmers make up the Ontario Milk Marketing Board; they determine the milk pricing policy for Ontario. They propose this to a group known as the Advisory Committee which is made up of certain members, processors and producers, who sit down with the Ontario Milk Commission to negotiate price increases.

We had a discussion among ourselves last night. I asked a question, "when was the last price increase initiated by a processor?" Nobody could remember when. It has always been the producers who have proposed the price increase. We sort of take the position "we are ag'in it". We banter back and forth and finally, quite often the Milk Commission must arbitrate, provide binding arbitration, and it sets the price.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** In your introductory statement I believe you suggested that concentration in the industry, such as there is, should reduce costs and, theoretically, should reduce prices to the consumer. Is that correct?

**Mr. Jackson:** No. I did not say "concentration of industry", but size of unit.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** All right then, the size of unit. I think perhaps there is some relationship between the size of unit and the concentration.

**Mr. Jackson:** There tends to be, that is right.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Now I want to bring you a problem that was brought to me by a consumer from Sault Ste. Marie. The figures were published in the Sault Ste. Marie paper around February 1.

The prices charged, let us say in Oshawa now, for a three-quart jug of 2 per cent milk by the Ideal Dairy, owned by Beatrice Foods of Chicago, was 79 cents. The price charged in Sault Ste. Marie, by the Model and the Soo Dairies, owned by the same Beatrice Foods of Chicago, was \$1.13 for the same three-quart, 2 per cent milk. How do you account for that?

[Interpretation]

**M. Jackson:** Nous serons très heureux d'essayer de vous présenter ces renseignements.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** C'est parfait.

**M. Jackson:** Nous entendons sans cesse parler de la domination qu'exerce notamment la société Kraft, mais celle-ci ne présente pas un facteur tellement important dans l'ensemble du marché.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** C'est ce que nous aimerions savoir. Pourriez-vous me dire brièvement quel est l'objet du Conseil national de l'industrie laitière du Canada?

**M. Jackson:** Nous sommes les conseillers des fabricants de produits laitiers.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Est-ce là votre raison d'être?

**M. Jackson:** Oui.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Quelles sont vos relations avec les offices de commercialisation des produits laitiers des différentes provinces?

**M. Jackson:** Pratiquement inexistantes. Les offices de commercialisation sont du ressort provincial. Leur composition est différente d'une province à l'autre. En Ontario, qui est ma province d'origine, l'Office de commercialisation des produits laitiers est composé de 14 producteurs laitiers qui déterminent pour l'Ontario la politique en matière du prix du lait. L'Office propose des recommandations à un groupe qui porte le nom de comité consultatif et qui est composé de certains membres, manufacturiers et producteurs, qui siègent avec les membres de la Commission laitière de l'Ontario pour négocier les augmentations de prix.

Nous avons discuté hier soir entre nous et j'ai demandé à quand remontait la dernière augmentation de prix provoquée par un manufacturier. Personne n'a pu se le rappeler. Ce sont toujours les producteurs qui ont proposé les augmentations de prix. Cela revient pratiquement pour nous à faire opposition. Nous avançons, nous reculons et, en fin de compte, très souvent, la Commission laitière doit rendre une décision arbitrale péremptoire et établir le prix.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Dans votre déclaration vous avez dit je crois que la concentration de l'industrie, dans l'état actuel des choses, devrait amener une réduction des frais et, en théorie, amener une réduction des prix à la consommation. Est-ce exact?

**M. Jackson:** Non. Je n'ai pas parlé de «concentration de l'industrie», mais de la dimension unitaire.

**Mem MacInnis (Vancouver-Kingsway):** C'est parfait, la dimension unitaire. Je pense qu'il y a peut-être une relation entre la dimension unitaire et la concentration.

**M. Jackson:** Il tente à y en avoir une, oui.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** J'aimerais maintenant vous soumettre un problème qui m'a été présenté par un consommateur de Sault-Ste-Marie. Les chiffres en question ont été publiés dans un journal de Sault-Ste-Marie vers le 1<sup>er</sup> février.

Le prix affiché pour le moment à Oshawa, par exemple, pour trois pintes de lait à 2 p. 100 par la société *Ideal Dairy* qui appartient à la société *Beatrice Foods of Chicago* est de 79c. Le prix affiché à Sault-Ste-Marie par la société *Model and the Sault Dairies* qui appartient à la même société *Beatrice Foods of Chicago* est de \$1.13 pour les trois mêmes pintes de lait à 2 p. 100. Comment expliquez-vous cela?



[Texte]

**Mr. Jackson:** Mr. Stephens, you are the President of the Ontario Dairy Council, could you point out the differentiation in northern and southern pricing structures?

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Before you do so, may I point out that dairying is carried on around Sault Ste. Marie, so that transportation will not need to be dealt with as a major factor.

**The Chairman:** Forewarned is forearmed.

**Mr. L. A. Stephens (President, Ontario Dairy Council and Senior Executive Gay Lea Foods, Weston, Ontario):** In the Northern Ontario pool the price of fluid milk is \$7.97, as of January 1, 1973, compared with \$7.40 in Southern Ontario. That is a price differential of 57 cents.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Why?

**Mr. Stephens:** That is part of the marketing arrangement of the marketing board. It is because of the wider area covered, the problems of transportation . . .

• 1215

**An hon. Member:** True.

**Mr. Stephens:** . . . to a degree, but the price differential has been established and has been maintained since the marketing board came into operation in 1965.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Then why should the price of a 3-quart jug of 2 per cent milk be \$1.13 in Sault Ste. Marie and on the same date \$1.04 in Thunder Bay?

**Mr. Stephens:** They are both in the same price market and I am sorry I could not answer that question for you.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** There seems to be a difference there. In other words—and I could give you figures again, wide-ranging figures, within British Columbia because the same thing happens there as well as a wide difference between Ontario and British Columbia—is this \$100 million subsidy or any part of it which presumably is supposed to be given to protect the consumer, used for that at all?

**Mr. Stephens:** No, it does not apply to fluid milk. It will be applicable to those products normally associated with federal government support, butter, skim milk powder and cheddar cheese.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** All right, then let us come to Kraft. In 1969 Kraft was the twentieth largest advertiser in the world. Would the witness, if he knows, tell us how much money Kraft spends on advertising in Canada and how does this affect the retail price of cheese? Have you any information on that?

**Mr. Jackson:** No, we would not, but we could, again, attempt to get it for you. It might be interesting for you to have the comments of Mr. Pariseault. Mr. Pariseault makes substantial quantities of cheese for the Kraft company and uses their ad marketing umbrella to help—let him tell his story.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Just before he starts to answer that, I have another question for him. In 1971 Ralph Nader made the comment that Kraft is responsible for the decline in the quality of cheese. I do not mean your cheese, necessarily. Is it only the American cheese that has gone down in quality or has Canadian cheese also? Kraft is marketing, I understand, up to 80 per cent of all the

[Interprétation]

**M. Jackson:** Monsieur Stephens, vous qui êtes président du Conseil de l'industrie laitière de l'Ontario, pourriez-vous préciser la différence de structure de prix entre le nord et le sud?

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Avant que vous ne commenciez, j'aimerais vous faire remarquer qu'au Sault Ste-Marie que c'est une industrie laitière de sorte que le transport ne constitue pas un facteur principal dans la structure des prix.

**Le président:** Un homme averti en vaut deux.

**M. L. A. Stephens (président, Conseil de l'industrie laitière de l'Ontario et cadre de la société Gay Lea Foods, Weston, (Ont.)):** Dans le secteur du nord de l'Ontario, le prix du lait sous forme liquide était de \$7.97 au 1<sup>er</sup> janvier 1973 par rapport à \$7.40 au sud de l'Ontario. Il y a donc une différence de prix de 57c.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Pourquoi?

**M. Stephens:** Cela fait partie des accords de commercialisation de l'Office de commercialisation et cette différence s'explique par la superficie couverte par le secteur et par les problèmes de transport . . .

**Une voix:** Vrai.

**M. Stephens:** . . . jusqu'à un certain point, mais la différence de prix a été établie et maintenue depuis que l'Office de commercialisation a été instituée en 1965.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Alors pourquoi le prix d'un pot de lait de trois pintes à 2 p. 100 est-il de \$1.13 au Sault-Ste-Marie et le même jour \$1.04 à Thunder Bay?

**M. Stephens:** Ils sont au même prix et je regrette de ne pouvoir répondre à cette question.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Il semble y avoir une différence ici. Autrement dit—et je pourrais vous fournir encore des chiffres, des chiffres très variés, en Colombie-Britannique, parce que la même chose se produit également là-bas, et indique une différence considérable entre l'Ontario et la Colombie-Britannique—est-ce que la subvention de \$100 milliards de dollars ou une partie de cette subvention qui présumément doit protéger le consommateur, sert en tout à cela?

**M. Stephens:** Non, cela ne s'applique pas au lait liquide. Cela s'appliquera aux produits ordinairement associés au prix de soutien accordé par le gouvernement fédéral: le beurre, le lait écrémé en poudre et le fromage cheddar.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Très bien, alors parlons de Kraft. En 1969, Kraft était le vingtième plus gros annonceur du monde. Est-ce que le témoin, s'il est au courant, pourrait nous dire combien Kraft dépense en publicité au Canada et comment cela affecte le prix de détail du fromage? Avez-vous ce genre d'information?

**M. Jackson:** Non, nous ne l'avons pas, mais nous pourrions encore essayer de vous l'obtenir. Vous seriez sans doute intéressée d'entendre les commentaires de M. Pariseault. M. Pariseault fabrique des quantités considérables de fromage pour la compagnie Kraft et se sert de leur publicité—mais laissez-lui raconter son histoire.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Avant qu'il réponde, j'ai une autre question à lui poser. En 1971, Ralph Nader a remarqué que Kraft est responsable de la baisse de qualité du fromage. Je ne parle pas de votre fromage nécessairement. Est-ce seulement le fromage américain qui a perdu de sa qualité ou le fromage canadien également? Kraft vend, d'après ce que je sais, près de 80 p. 100

[Text]

cheese marketed in Canada. What about the quality and what about the price?

**M. Pariseault:** Vous parlez de la qualité d'abord.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Oui.

**M. Pariseault:** Je peux vous dire immédiatement que nous vendons à Kraft, cette année, entre 50 et 60 millions de livres de fromage. Et l'an dernier, comme vous l'a dit le président du Conseil national, nous avons participé à un concours dans l'État du Wisconsin, où étaient représentés tous les pays fabricants de fromage Cheddar; il y en avait 17. Nous avons remporté le premier prix. Alors, pour ce qui est de la qualité je crois que cette allégation est à peu près fausse.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mais il s'agissait alors de la qualité canadienne, ce n'était pas la qualité du fromage Kraft vendu aux États-Unis, c'était votre fromage.

**M. Pariseault:** Oui, nous vendons notre fromage à Kraft, alors je parle de la qualité canadienne, dans le moment.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Canadienne. Mais sur la qualité du fromage américain, est-ce que vous partagez l'opinion de M. Nader ou non?

**M. Pariseault:** Je ne connais pas le fromage américain; personnellement j'aime mieux le fromage canadien que le fromage américain, d'une façon générale. Cependant, comparer le fromage de Kraft aux États-Unis avec celui des autres compagnies, je ne pourrais pas.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Monsieur Pariseault, on sait que Kraft détient actuellement un monopole dans le domaine du fromage, est-ce que cela a affecté la qualité du fromage, ici au Canada?

**M. Pariseault:** Ça n'a certainement pas affecté la qualité du fromage parce que, comme je viens de vous expliquer que si nous comparons la qualité de nos productions de fromage avec celle de tous les pays fabricants de Cheddar, nous remportons le premier prix, et nous sommes le principal fournisseur de fromage de Kraft. Alors...

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Maintenant, parlons de prix: Est-ce que le prix reste le même ou est-ce qu'il y a une...

**M. Pariseault:** Bien, pour ce qui est du prix du fromage lui-même, ce prix a été affecté par rapport à l'an passé, par la demande anglaise. Vous vous souvenez que le prix du fromage était protégé à 54 cents et que le prix de gros du fromage était de 54 cents. Quand l'Angleterre est entrée sur un marché où la production n'égalait pas la demande, automatiquement le prix a augmenté et à ce moment-là les producteurs en ont bénéficié, parce que le prix payé aux producteurs a été augmenté relativement à l'augmentation du prix de vente aux acheteurs de fromage au Canada. Le prix est maintenu, depuis plusieurs mois, à 63 cents. Il a pu monter à 77 cents à un moment donné et redescendre à un prix qui est actuellement de 63 cents, et encore là, le producteur est payé d'après des prix décidés par les offices de commercialisation, sur la base du prix de vente du fromage Cheddar lui-même, à 63 cents.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Thank you. I would like to ask one more question, Mr. Chairman.

[Interpretation]

de tout le fromage vendu au Canada. Quelle en est la qualité et le prix?

**Mr. Pariseault:** You are talking of quality first?

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Yes.

**Mr. Pariseault:** I can tell you right now that we sell the Kraft, this year, over 50 million to 60 million pounds of cheese. Last year, as you stated to the Chairman of the National Council, we took part in a competition in Wisconsin where all countries producing cheddar cheese were represented; they numbered 17. We won first prize. So, I feel that what is reported about quality is false.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** But, that was Canadian quality, it was not the quality of the Kraft cheese sold to the United States, it was your own cheese.

**Mr. Pariseault:** Yes, we sell our cheese to Kraft, so I am speaking of Canadian quality at the moment.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Canadian. But about the quality of American cheese, are you or not in agreement with Mr. Nader?

**Mr. Pariseault:** I do not know anything about American cheese; personally, I prefer the Canadian cheese to the American cheese, generally. However, to compare Kraft cheese sold to the United States with that of other companies would be impossible for me.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mr. Pariseault, we know that Kraft is a monopolistic producer of cheese; does this affect the quality of cheese in Canada?

**Mr. Pariseault:** It certainly did not affect the quality of cheese since, as I have just told you, if we compare the quality of our production of cheese with that of other countries producing cheddar, we win the first award and we are the main suppliers of cheese for Kraft. So...

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Now let us talk about prices. Is the price the same or is there a...

**Mr. Pariseault:** Well, as to the price of cheese itself, it could have been affected from last year by British demand. You remember that the price of cheese was supported at 54 cents and that the price of wholesale cheese was at 54 cents. When Britain entered the market where production was lower than the demand, the price was automatically increased and, at the time, producers made a profit because the price paid to producers was increased in proportion to the increase in sale price to buyers in Canada. The price has remained for the past many months at 63 cents. It is possible that it went up to 77 cents at a certain time and reduced again to a price that is stabilized at 63 cents now and, even there, the producer is paid according to prices fixed by the marketing board, based on the selling price of cheddar cheese, at 63 cents.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Merci, j'aimerais poser une autre question, monsieur le président.



## [Texte]

**The Chairman:** You may be permitted one more.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** All right. I am not as adept as Mr. Horner, over here, at making it double-barrelled but I will try the best I can.

Presumably these witnesses believe that milk is a necessary part of the nutrition of the Canadian people?

**Mr. Jackson:** Yes, madam.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** In view of this, has it been drawn to your attention that the Minister of Agriculture has provided menus on three levels of income, which he says are nutritionally sound, none of which includes any reference whatsoever to milk. If such is the case, I would like very much to have a comment on those menus.

**Mr. Jackson:** Mrs. MacInnis, I agree with you, but I think you are in error about the menus because, in the narrative at the bottom, he talks about—in what he calls the affluent menu, I believe a quart of milk a day, and powdered milk elsewhere. If you have a copy, it is in the narrative at the bottom. It is not spelled out item by item but, at the bottom, it does mention dairy foods. I computed what the cost of dairy foods on those menus would be and it ranged between 15 per cent and 20 per cent of the food bill.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** But if you refer to Canada's Food Guide, you will find that there are certain amounts of fluid milk required for nutrition; yet these are not included in the diet. In your opinion, would those be adequate diets, nutritionally?

**Mr. Jackson:** First of all, we do not profess to be nutritionists or dietitians. But in the narrative somewhere it talks about a quart of milk.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** I would be very pleased to find it because I have been over it with a fine tooth comb.

**The Chairman:** I think you might do that after the meeting, Mrs. MacInnis. You got in a triple-barrelled question there.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Very well. Thank you very much.

**Le président:** Monsieur Boisvert, vous n'avez pas de question?

**M. Yanakis:** Merci, monsieur le président. Monsieur Johnston, votre mémoire démontre une augmentation de 57.1 p. 100 dans le prix du lait livré au consommateur depuis quelques années. Est-ce que vous pourriez nous dire dans quelle proportion cette augmentation a bénéficié au producteur laitier?

**Mr. Jackson:** We could get that information for you. We do not have it on hand but we could get it.

**M. Yanakis:** Merci. Vous avez aussi souligné que depuis qu'on utilise le contenant de plastique de trois pintes, le consommateur a bénéficié d'une réduction d'environ 1.3c. de plus sur le prix du lait; si nous nous référons aux chiffres produits, nous constatons que le prix a augmenté d'environ 3c. la pinte, alors qu'il aurait dû diminuer d'une façon un peu plus appréciable. Est-ce que vous pouvez expliquer cette situation?

## [Interprétation]

**Le président:** Vous pouvez poser une dernière question.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** C'est parfait. Je ne m'y connais pas autant que M. Horner lorsqu'il s'agit de poser des questions qui sont des questions doubles, mais je vais néanmoins essayer.

Les témoins pensent sans doute que le lait est un élément nécessaire de la nutrition pour les Canadiens.

**M. Jackson:** Oui, madame . . .

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Ceci dit, avez-vous été saisi du fait que le ministre de l'Agriculture a établi des menus adaptés à trois échelles de revenus qui, à son avis, sont excellents du point de vue de la nutrition, et dont aucun ne mentionne de quelque manière que ce soit le lait. Si tel est le cas, j'aimerais que vous nous disiez ce que vous pensez de ces menus.

**M. Jackson:** Madame MacInnis, je suis tout à fait d'accord avec vous mais je crois que vous vous trompez à propos de ces menus car, tout au bas de ceux-ci, dans la partie descriptive, on parle—il s'agit du menu appelé riche—d'une pinte de lait par jour, et on parle également autre part de lait en poudre. Si vous en avez un exemplaire, cela se trouve dans la partie descriptive tout au bas du menu. Le lait n'est pas mentionné dans l'énumération mais la partie descriptive parle de produits laitiers. J'ai calculé ce que représentaient les produits laitiers par rapport à l'ensemble de ces menus et j'en suis arrivé au chiffre de 15 et de 20 p. 100 du total de la facture.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mais le Guide alimentaire canadien mentionne certaines quantités de lait nature qui sont nécessaires à la nutrition; pourtant le menu en question n'en parle pas. A votre avis, s'agit-il là de régimes convenables du point de vue de la nutrition?

**M. Jackson:** Tout d'abord, nous ne nous prétendons nullement diététiciens ou spécialistes de la nutrition. Mais la partie descriptive des menus mentionne une pinte de lait.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Je serais très heureuse de le constater car moi-même j'ai épluché ce menu au peigne fin.

**Le président:** Je pense que vous pourriez le faire après la réunion, madame MacInnis. Vous avez eu droit à une triple question.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Très bien, merci beaucoup.

**The Chairman:** Mr. Boisvert, do you have any questions?

**Mr. Yanakis:** Thank you, Mr. Chairman. Mr. Johnston, your brief shows that during the last years, the price to the consumer has raised by 57.1 per cent. Could you tell us to what extent this raise has been profitable for the dairy producer? 78

**M. Jackson:** Nous pourrions vous obtenir ces renseignements. Nous ne les avons pas pour l'instant mais nous pourrions vous les obtenir.

**Mr. Yanakis:** Thank you. You also stressed the fact that the introduction of the three quarts plastic container has resulted in an approximate decrease of 1.3 cents more of the milk price for the consumer. If we refer to the figures quoted, we find that the price has increased by 3 cents a quart approximately, instead of having decreased considerably as it normally should have. Can you explain this?

[Text]

Mr. Jackson: You are referring to page 10 of the brief, sir?

Mr. Yanakis: That is right.

Mr. Jackson: The 1.3 cents was the Woods Gordon estimate of the shift in increase to the consumer with a 2-cent increase in price. In other words, the consumer would switch from drinking 3.5 per cent homo to 2 percent. It now represents 50 to 60 per cent of the total market in some areas; whereas 10 years ago it did not exist.

Each time there is a price increase, people tend to switch to the 2 per cent. Maybe some day, as Madame Morin said, we will get the 1 per cent; but we hope not. There is a switch to lower-cost items, and there is also a switch to volume-size units; and this, our management consultant people estimated, would be in the area of 1.3 cents a quart, on average, with this last increase.

Does that answer your question?

Mr. Yanakis: It answers it, but I found out that, since January, the milk has risen from 27 cents to 33 cents.

• 1225

Mr. Jackson: Excuse me, sir, but the 27 cents is our processor's selling price to the stores. That is not the out-of-store price. We did not feel that we were qualified to put down an out-of-store price without an extensive store audit. We took our processors' selling prices and, on average, for the last year that was 27.1 cents per average quart. That 27.1 cents wholesale selling price has advanced by approximately 2 cents a quart recently.

Mr. Yanakis: J'ai remarqué, monsieur le président, que depuis quelque temps, plusieurs manufacturiers de différents produits semblent utiliser, et je pense que ceci a été soulevé ici à quelques reprises, l'emballage pour augmenter le prix de leurs produits. Je ne sais pas si ceci peut s'appliquer dans votre cas.

En fin de semaine, je faisais ma propre enquête dans un supermarché. J'ai remarqué que certaines compagnies d'eaux gazeuses n'avaient pas diminué le prix de leurs produits. Je ne dis pas toutes les compagnies, mais lorsque j'ai questionné le propriétaire il m'a répondu: «Eh bien, je comprends, vous avez enlevé la taxe de 12 p. 100 sur les eaux gazeuses, mais les compagnies, au lieu de demander 80c/ de retenue par caisse, ont tout simplement augmenté la retenue par caisse à \$1.80, ce qui, par le fait même, a absorbé la réduction qui aurait dû être passée au consommateur.»

Je désire que cette remarque soit enregistrée afin que lorsque d'autres circonstances semblables se présenteront, nous puissions en tenir compte. Je pense bien que si tous les manufacturiers font la même chose alors que nous réduisons certaines taxes, si la réduction n'est pas passée au consommateur, évidemment, c'est alors que le prix des produits ne diminue pas même si nous faisons un effort, de notre côté, pour les réduire. Je vous remercie, monsieur le président. C'était simplement un commentaire.

Mr. Horner (Crowfoot): On page 3, Mr. Jackson, you suggest the price of butter for a number of countries. What is the price of butter in New Zealand? You do not seem to mention that one.

[Interpretation]

M. Jackson: Vous parlez de la page 10 du mémoire, monsieur?

M. Yanakis: C'est exact.

M. Jackson: Le chiffre de 1.3c. est une estimation de Woods Gordon relative à la différence d'accroissement au niveau du consommateur par rapport à une augmentation de pris de 2c. En d'autres termes, le consommateur consommerait plutôt du lait à 2 p. 100 plutôt que du lait homogénéisé à 3.5 p. 100. Ce produit représente maintenant 50 à 60 p. 100 du marché total dans certaines régions alors qu'il y a 10 ans il n'existait pas du tout.

Chaque fois qu'il y a augmentation du prix, les gens ont tendance à se rabattre sur le lait à 2 p. 100. Comme Mme Morin l'a dit, il se peut qu'un jour nous ayons du lait à 1 p. 100; ce n'est pas ce que nous espérons. Il y a une tendance à la consommation des articles les moins chers et également une tendance à l'achat par quantité. D'après les estimations de nos conseillers, il s'agirait en moyenne d'un chiffre de l'ordre de 1.3c. la pinte à la suite de la dernière augmentation.

Ceci répond-t-il à votre question?

M. Yanakis: Certainement, mais j'ai découvert que depuis le mois de janvier le lait était passé de 27c. à 33c.

M. Jackson: Je regrette, monsieur, mais ces 27 cents représentent le prix de vente au détail. Ce n'est donc pas le prix payé par le consommateur. Nous avons cru ne pas être qualifiés pour déterminer le prix payé par le consommateur avant d'avoir fait une vérification approfondie de nos livres comptables. Nous avons utilisé notre prix de détail qui en moyenne, durant l'année dernière s'élevait à 27.1 cents la pinte moyenne. Ce prix de gros de 27.1 cents a été augmenté récemment d'environ 2 cents la pinte.

Mr. Yanakis: I have noticed, Mr. Chairman, that for some time now many manufacturers of different products seem to use a fancy wrapping in order to increase the price of their products, and I believe this has been mentioned quite often in this Committee. I wonder if this might apply in your case.

During the weekend, I conducted my own inquiry in a supermarket. I noticed that certain soft drink companies had not reduced the price of their products. I am not pointing at all soft drink companies, yet when I questioned the owner this is the answer he gave me: "Well I understand that you have eliminated the 12 per cent tax on soft drinks, but the producers of such instead of asking for an 80 cents deposit per crate, have simply increased the deposit per crate to \$1.80 which in fact eliminates the decrease in price which should have benefited the consumer."

I feel that this should be put on record so that when other similar circumstances arise, we might take them into account. I believe that if all manufacturers do the same and if the tax cuts do not benefit the consumer, prices will not decrease in spite of our effort. I thank you, Mr. Chairman. This was simply a comment.

M. Horner (Crowfoot): A la page 3, monsieur Jackson, vous donnez le prix du beurre dans un certain nombre de pays. Quel est le prix du beurre en Nouvelle-Zélande? Il semble que vous ne l'ayez pas mentionné.



[Texte]

**Mr. Jackson:** I really do not know, Mr. Horner. It is lower than any prices here.

**Mr. Horner (Crowfoot):** So you are actually using a very good comparison for your case.

**Mr. Jackson:** I think I am sort of semi-qualified, sir, in saying industrial countries. I think the CDC bought butter from New Zealand at 53 cents.

**Mr. Horner (Crowfoot):** I notice too that we are the best makers of cheese.

**Mr. Jackson:** That is right, sir.

**Mr. Horner (Crowfoot):** We won the prize in Wisconsin and so on. Why have our cheese imports gone up 34 per cent from 1967 to 1972?

**Mr. Jackson:** Cheddar has gone up as well; foreign cheeses have gone up.

**Mr. Horner (Crowfoot):** But I am referring to imports?

**Mr. Jackson:** Foreign cheeses are the only dairy food which may be brought into the country. The CDC control the importation of other dairy foods. Really, even with the importation of these Fancy European cheeses, our Canadian cheddar has also shown growth. Frankly, they have tended to complement each other.

**Mr. Horner (Crowfoot):** You suggest on page 22 that the day of cheap food is over and you go on to suggest marketing boards and supply management. Would you not agree that this marketing board and supply management concept has been successful in the dairy industry mostly because of the rigid control on imports?

**Mr. Jackson:** In part.

**Mr. Horner (Crowfoot):** I see Mr. Pariseault nodding his head in the affirmative.

**The Chairman:** Maybe he could nod it into the microphone so we would have it on the record.

**Mr. Horner (Crowfoot):** I put it on the record.

**M. Pariseault:** Je crois que l'industrie laitière canadienne ne pourrait pas survivre si l'on permettait l'importation de produits de provenance néo-zélandaise, australienne et même du Marché commun. Dans tous ces pays il y a deux prix: il y a le prix domestique et le prix d'exportation. Et les surplus sont exportés à des prix de sacrifice. Actuellement, par exemple, le Marché commun exporte son lait en poudre à un prix d'environ 22c. en argent canadien, alors que notre prix de support est de 29c. Si on laissait entrer au pays du lait en poudre alors que nous avons des surplus on aurait certainement un problème sérieux. Pour ce qui est du beurre, le Marché commun en a un surplus, de même que d'autres pays. Sur le marché d'exportation, dans certains pays européens, le beurre s'est vendu jusqu'à 39 et 40c., alors qu'ici on essaie d'en maintenir le prix à environ 68c., par le prix de soutien. Il faut penser que dans ces mêmes pays, alors qu'on exporte du beurre à moins de 40c., le prix du marché intérieur peut varier de \$1 à \$1.25. Alors, les surplus sont vendus à l'exportation au meilleur prix possible par des agents choisis par le gouvernement pour l'exporter quand ils peuvent le faire. Naturel-

[Interprétation]

**M. Jackson:** Je ne sais réellement pas, monsieur Horner, mais je crois qu'il est moins élevé que le prix du beurre ici.

**M. Horner (Crowfoot):** Vous utilisez donc de fait une très bonne comparaison pour faire valoir votre point.

**M. Jackson:** Je fais ici une réserve en quelque sorte, monsieur en mentionnant les pays industrialisés. Je crois que la Commission canadienne du lait a acheté du beurre de la Nouvelle-Zélande à 53 cents.

**M. Horner (Crowfoot):** Je constate aussi que nous sommes les meilleurs fabricants de fromage.

**M. Jackson:** C'est exact, monsieur.

**M. Horner (Crowfoot):** Nous avons gagné un prix au Wisconsin et le reste. Pourquoi le prix de nos importations de fromage a-t-il augmenté de 34 p. 100 de 1967 à 1972?

**M. Jackson:** Le prix du cheddar a augmenté également ainsi que le prix des fromages importés.

**M. Horner (Crowfoot):** Justement, je veux parler des fromages d'importation?

**M. Jackson:** Les fromages d'importation sont les seuls aliments laitiers qui peuvent être importés dans notre pays. La CCL contrôle l'importation de d'autres denrées laitières. De fait, en dépit de l'importation de ces fromages européens de fantaisie, notre cheddar canadien a également augmenté en popularité. A vrai dire, ces deux genres de fromage ont tendance à se compléter.

**M. Horner (Crowfoot):** Vous prétendez à la page 22 que l'époque où l'on pouvait acheter peu chers de bons aliments est révolue et vous poursuivez en parlant des commissions de commercialisation et de la gestion de l'offre et de la demande. Ne seriez-vous pas d'accord pour dire que la façon de concevoir cet office de commercialisation et de gérer l'offre et la demande a été des plus réussies dans l'industrie laitière principalement à cause du contrôle rigide exercé sur les importations?

**M. Jackson:** En partie.

**M. Horner (Crowfoot):** Je vois là M. Pariseault qui fait un geste de la tête affirmatif.

**Le président:** Peut-être M. Pariseault pourrait-il confirmer son geste de la tête de sorte que son opinion soit versée aux comptes rendus.

**M. Horner (Crowfoot):** Je me charge de la verser aux dossiers.

**M. Pariseault:** To my mind the Canadian dairy industry could not survive if we allowed import from New Zealand, Australia, and even from the Common Market. In all those countries there are two prices. The domestic price and the export price. Surpluses are exported at below average prices. Right now, for example, the Common Market exports its powdered milk at a price of approximately 22 cents in Canadian money, while our support price is of 29 cents. If we allow this powdered milk to enter our country while we have a surplus of it, a serious problem would certainly be created. As far as butter is concerned, the Common Market has a surplus of it and other countries too. On the export market in certain European countries, butter was sold up to 29 and 40 cents while here, we are trying to maintain the price of it to approximately 68 cents by means of a support price. One must not forget that in the same countries while butter is exported at less than 40 cents, the domestic price can vary from one dollar to a dollar twenty five. So, surpluses are sold to exportation at the best price possible by agents chosen by the government when this can be done. It follows that it is necessary

[Text]

lement, il est nécessaire d'avoir une protection contre les importations, sinon, nous devrons, à court terme, renoncer à notre industrie laitière canadienne, du moins dans le secteur du lait industriel. Il n'est pas question d'importer du lait frais, ça ne se conserverait pas, ni même des yogourts et autres fromages frais, excepté tous les produits de conservation, comme le beurre, le lait en poudre et le fromage qui pourraient être importés au détriment de nos propres productions.

• 1230

**The Chairman:** I think we are ready for one of your last double-barrelled questions, Mr. Horner.

**Mr. Horner (Crowfoot):** I have been pretty mild.

**The Chairman:** Yes, you have.

**Mr. Horner (Crowfoot):** I disagree very strongly with you, sir, when you say in the middle of page 22: "The day of cheap food ... is over". It is not necessarily over. You go on to say that the \$100 million must be continued, and that if it is not continued, the dairy industry will have to extract it from the consumer.

I am suggesting—and you can disagree with me if you like—that they could not extract it from the consumer because the demand for imports would increase if they tried to. And the day of cheap food is not necessarily over at all. The marketing boards have been protected in the dairy industry, protected by the government policy to control imports.

**Mr. Jackson:** Are not all marketing boards controlled or protected?

**Mr. Horner (Crowfoot):** That is your statement, not mine. They do not necessarily have to be if they are performing a function for the producers.

**Mr. Jackson:** I am thinking of the United States, where they have this low per capita consumption. They have basically the same protection as we have, and with the higher prices, the per capita consumption has declined. The farmer has lost his political influence down there as he is doing up here, and they are willing to sacrifice the domestic dairy industry to the urban majority.

**Mr. Horner (Crowfoot):** What you are really saying is that marketing boards will not function without protection.

**Mr. Jackson:** Supply management is fine; it is a man-made tool. If you have a moment, sir, Mr. Curry in fact is on the supply management of Nova Scotia. He has his own views on marketing boards. Would it be all right, sir, if he commented?

**Mr. Horner (Crowfoot):** I am at the neutral position.

**The Chairman:** Yes, go ahead.

**Mr. Curry:** Mr. Chairman, I am a member of the Nova Scotia Marketing Board, which is a government-appointed board which has the power to delegate responsibilities to commodity boards. I think what Mr. Horner is saying is absolutely correct, that marketing boards are protected by legislation. There is no question about it.

[Interpretation]

to obtain some protection against importation if not at short term, our dairy industry will have to deny itself at least in the dairy industrial sector. It is impossible to import fresh milk nor yogurt and other fresh cheeses since this kind of perishable food would not keep but other conservation products, such as butter, powdered milk and cheese which can be imported and prove detrimental to our own products.

**Le président:** Je crois que nous sommes prêts pour l'une de vos dernières questions à double tranchants, monsieur Horner.

**M. Horner (Crowfoot):** Jusqu'à maintenant j'ai été plutôt complaisant.

**Le président:** Oui, en effet.

**M. Horner (Crowfoot):** Je ne suis pas du tout d'accord avec vous, monsieur, lorsque vous dites au milieu de la page 22: «L'époque de l'alimentation peu coûteuse ... est révolue». Pas nécessairement. Vous poursuivez en disant que l'on doit continuer de fournir ces 100 millions de dollars et si ces subventions cessent d'exister l'industrie laitière devra soutirer ces argents du consommateur.

A mon avis—il se peut que vous ne soyez pas d'accord avec moi—l'industrie laitière ne peut soutirer cet argent du consommateur car s'ils agissaient ainsi la demande du côté de l'importation augmenterait. Et l'âge d'or où l'alimentation était peu chère n'est pas nécessairement révolu, pas du tout. Les offices de commercialisation de l'industrie laitière sont protégés par les politiques gouvernementales qui permettent d'exercer un contrôle sur les importations.

**M. Jackson:** Tous les offices de commercialisation ne sont-ils pas contrôlés ou protégés?

**M. Horner (Crowfoot):** C'est là votre déclaration et non la mienne. Il n'est pas nécessaire qu'il en soit ainsi s'ils s'occupent de remplir une fonction auprès des producteurs.

**M. Jackson:** Je songe aux États-Unis où il y a cette consommation peu élevée *per capita* (par habitant). A la base les Américains ont la même protection que nous et à cause des prix élevés la consommation par habitant a diminué. Le cultivateur a perdu dans ce pays son influence politique de la même façon qu'il est en train de la perdre ici; ceux-ci sont prêts à sacrifier l'industrie laitière du pays à la majorité urbaine.

**M. Horner (Crowfoot):** Ce que vous dites vraiment c'est que les offices de commercialisation ne peuvent fonctionner sans protection.

**M. Jackson:** La gestion de l'offre est excellente et est faite de mains d'hommes. (instrument créé par l'homme et pour l'homme) Si vous avez un moment, monsieur, M. Curry qui de fait s'occupe de gestion de l'offre en Nouvelle-Écosse a son propre point de vue au sujet des offices de commercialisation. Ne serait-il pas une bonne idée, monsieur, alors qu'il nous fasse ses commentaires à ce sujet?

**M. Horner (Crowfoot):** Je maintiens une position neutre à ce sujet.

**Le président:** Bon, allez-y.

**M. Curry:** Monsieur le président, je suis membre de l'Office de la commercialisation de la Nouvelle-Écosse qui est une commission nommée par le gouvernement et qui a le pouvoir de déléguer ses responsabilités à d'autres offices de biens et denrées. Ce que dit M. Horner est absolument exact, c'est-à-dire que les offices de commercialisation sont protégés par des lois. Il n'y a aucun doute là-dessus.



[Texte]

**Mr. Horner (Crowfoot):** In the dairy industry . . .

**The Chairman:** Pardon me, Mr. Horner, I am afraid . . .

**Mr. Horner (Crowfoot):** Just one quick comment. In the dairy industry they have failed because our consumption has gone down and our imports have gone up. Butter, cheese and our exports of powdered milk have actually gone down in recent years.

**Mr. Jackson:** There are only two provinces in which there are dairy marketing boards of which I know, and they are Ontario and Quebec.

**Mr. Horner (Crowfoot):** All of Canada is a marketing board. Your Dairy Commission is in essence a marketing board.

**The Chairman:** Before I forget, would the Committee agree to print the presentation of the Canadian Food Processors Association and the observations and comments of the National Dairy Council of Canada as appendices to this day's *Minutes of Proceedings and Evidence*?

**Some hon. Members:** Agreed.

**The Chairman:** I am going to allow Madame Morin one question. She has been sitting there on the edge of her seat wanting an answer.

**Mme Morin:** J'ai posé cette question-là avant, je ne veux avoir que des commentaires. À chaque fois que le prix du lait augmente, le consommateur tend à passer à une qualité de lait inférieure; il y a quelque temps, les gens sont passés du lait homogénéisé au lait à 2. p. 100. Encore là, il y a augmentation, les gens vont sans doute passer au lait à 1 p. 100. Finalement, ils en viendront à acheter de l'eau colorée, ce sera tout. Cette attitude des gens qui cherchent un produit qui est meilleur marché tout en essayant d'obtenir un peu de lait ne vous inquiète-t-elle pas un peu?

**Mr. Jackson:** It concerns us, Mme Morin; as a matter of fact the Canadian Dairy Commission and ourselves are working out a plan to study a west coast technique of adding milk solids to the low-fat milk to get a more palatable-tasting food and beverage. This is one thing worth looking at. We are concerned with drinking water and milk, there is no two ways about that.

**Mrs. Morin:** I have a question for Mr. Chairman.

**The Chairman:** I thought you might have.

**Mrs. Morin:** Yes. I notice on page four that the profit on sales for the fish industry is much higher than for the milk industry, and on page seven the return on net worth is much higher, too. Do we have someone from the fish industry, Mr. Chairman?

[Interprétation]

**M. Horner (Crowfoot):** Dans l'industrie laitière . . .

**Le président:** Je regrette, monsieur Horner, je crois que . . .

**M. Horner (Crowfoot):** Permettez-moi un bref commentaire. L'industrie laitière est en désarroi car notre consommation a diminué et nos importations dans ce domaine ont augmenté. Nos exportations de beurre, de fromage, de lait en poudre ont de fait diminué au cours des récentes années.

**M. Jackson:** Il n'y a que deux provinces où il existe des offices de commercialisation des produits laitiers que je connaisse et ce sont l'Ontario et le Québec.

**M. Horner (Crowfoot):** A ce compte-là l'ensemble du Canada est un gigantesque office de commercialisation. Votre Commission canadienne du lait est essentiellement un office de commercialisation.

**Le président:** Avant de l'oublier, le Comité serait-il d'avis d'imprimer le mémoire de l'Association canadienne des producteurs de denrées alimentaires et les observations et commentaires du Conseil national de l'industrie laitière au Canada en annexe au procès-verbal d'aujourd'hui?

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** Je veux permettre à Mme Morin de poser une autre question. Car je constate qu'elle semble désirer vivement recevoir une réponse.

**Mrs Morin:** Since I have asked this question before, I only want now your comment. Each time the price of milk increases, the consumer tends to buy a cheaper brand of milk; some time ago people have gone from homogenized milk to 2 percent milk. Even there, since there is an increase, people no doubt will resort to one percent milk. Finally, we will end up buying coloured water and that will be the end of it. The situation where people try to buy a cheaper product while trying also to get some milk should worry you, does it not?

**M. Jackson:** Cela nous préoccupe, madame Morin. En fait, la Commission canadienne de l'industrie laitière et notre Organisation essaient d'établir un plan afin d'étudier une technique applicable à la Côte Ouest afin d'ajouter des concentrés de lait solide au lait à faible teneur en matière grasse pour obtenir un aliment ou une boisson plus savoureuse. Il s'agit d'une question qui en vaut la peine. Nous nous préoccupons de l'eau potable et du lait, il n'y a pas deux solutions.

**Mme Morin:** J'aurais une question à poser à monsieur le président.

**Le président:** C'est ce que je pensais.

**Mme Morin:** Oui. Je remarque à la page 4 que la marge bénéficiaire à la vente pour l'industrie du poisson est bien plus élevée que celle de l'industrie du lait et, à la page 7, que le bénéfice net est également beaucoup plus élevé. Aurons-nous un représentant de l'industrie du poisson, monsieur le président?

*[Text]*

**The Chairman:** I am not sure. I have not seen the list. It seems to me that they made an application and it is one of the groups that will be coming after our interim report.

**Mrs. Morin:** Thank you.

**The Chairman:** Thank you very much.

*[Interpretation]*

**Le président:** Je ne sais pas. Je n'ai pas eu la liste. Il me semble qu'une demande a été faite dans ce sens de la part d'un des groupes qui comparaitront après la présentation de notre rapport provisoire.

**Mme Morin:** Merci.

**Le président:** Merci beaucoup.



APPENDIX "J"

*Canadian Food Processors Association*

*Ottawa, Canada*

PRESENTATION

TO

HOUSE OF COMMONS SPECIAL COMMITTEE

ON

TRENDS IN FOOD PRICES

March 6, 1973

1. The Canadian Food Processors Association is a national organization representing the fruit and vegetable processing industry in Canada. There are 104 member-firms who are primarily engaged in canning and freezing fruits and vegetables, and producing related processed food products such as soups, juices, catsup, spaghetti, frozen pies and dinners, pickles, jams, etc.
2. The aims and objectives of the Canadian Food Processors Association are as follows:
  1. To provide a united voice for our members at the provincial, national, and international level.
  2. To promote understanding and increased co-operation among the various segments of the Food Processing Industry, Government, and general public.
  3. To assist in the promotion of research in agriculture, food technology and marketing, for the purpose of producing and distributing the highest quality processed foods at the lowest cost.
3. A close liaison and affiliation is maintained with Regional Associations; namely, the Quebec Food Processors Association, the Ontario Food Processors Association, and the Western Food Processors Association.



4. In order to position our Industry within the food industry as a whole, reference is made to information published by Statistics Canada. The Consumer Price Index Food group is divided into subgroups of restaurant meals, and categories of foods, with our Industry representing approximately 8% of the total Food group. The trends in the Consumer Price Index since 1961 are illustrated in the table below, and it can be observed that in the past few years the indexes for Canned Fruits and Canned Vegetables have not increased as much as the index for Food At Home.

Consumer Price Index  
(1961 = 100)

	<u>All Items</u>	<u>Food</u>	<u>Restaurant Meals</u>	<u>Food At Home</u>	<u>Canned Fruits</u>	<u>Canned Vegetables</u>
1961	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1962	101.2	101.8	101.4	101.8	97.5	99.6
1963	103.0	105.1	105.2	105.1	106.2	100.6
1964	104.8	106.8	110.2	106.3	115.1	107.6
1965	107.4	109.6	113.3	109.1	111.4	111.3
1966	111.4	116.6	121.6	115.9	111.5	115.9
1967	115.4	118.1	130.7	116.4	109.2	119.0
1968	120.1	122.0	136.9	119.9	116.4	124.2
1969	125.5	127.1	144.9	124.7	121.4	125.4
1970	129.7	130.0	154.1	126.8	120.5	126.8
1971	133.4	131.4	161.0	127.4	117.7	123.3
1972	139.8	141.4	171.0	137.5	122.8	128.8

5. The Industry Selling Price Index published by Statistics Canada for the "Fruit and Vegetable Cannery and Preservers" Industry was 131.0 for 1972, while the index for the Food and Beverages Industry was 137.3 for 1972.
6. We believe that this published data indicates that the price trend for our Industry's products, being less than an average of 3% per year over the period 1961 to 1972, has not been an undue factor in rising price levels.

7. Processed fruit and vegetable products in Canada are sold under very strong competitive conditions due to excess domestic production capacity for many products, strong import competition for other products, and the very nature of the food retail market in Canada.
8. The rising trend that has been experienced in the Industry Selling Prices is a function of the increasing cost of materials, labour, services, and all expense components of operating a food processing business. The cost of the majority of these items has risen significantly. Research, mechanization, and improvements in productivity have played an important role in keeping increases in the selling prices of the Industry at a minimum.
9. It has recently been drawn to the attention of this Committee, by The Honourable Eugene F. Whelan, Minister of Agriculture, that the productivity of the farmer has increased substantially over the past twenty years. The food processor, through research into varieties and cultural practices, has played an important role in this productivity improvement, particularly in the production of vegetable crops. The primary producer relies very heavily on the processor for technological knowledge, supervisory assistance, and mechanical equipment for planting, fertilizing, spraying, harvesting, and transporting of crops. By working together, growers and processors have made a concerted effort to improve productivity and efficiencies to offset increased costs of operations.



10. The following table is illustrative of the change in average yields per acre and average grower prices for processing crops in Ontario which have taken place between 1957-1961 and 1967-1971 (five year averages).

	Corn		Peas		Tomatoes	
	<u>57-61</u>	<u>67-71</u>	<u>57-61</u>	<u>67-71</u>	<u>57-61</u>	<u>67-71</u>
Average tons per acre	3.82	4.48	1.39	1.41	10.78	15.74
Grower price per ton	\$26.00	29.40	100.88	109.32	35.45	46.90
Average gross return per acre	\$99.32	131.71	140.22	154.14	382.15	738.21
% Increase		32.6%		9.9%		93.2%

This information shows the yield and return improvements that have taken place, but does not necessarily indicate the net return change experienced by the growers.

11. The 1972 growing season was one of the worst on record, with weather conditions being far from normal. Early spring frosts in South Western Ontario damaged the tomato, pea, and corn crops, and also the peach crop in Essex and Kent Counties was a total loss. Excessive rains in Quebec and Eastern Ontario destroyed hundreds of acres of beans and peas, and damaged corn crops. British Columbia strawberries and tender fruits were damaged by winter frosts, and the apple crop in Nova Scotia was damaged by early fall frosts. Some processors were able to supplement the crop shortages by importing raw produce to supply the market needs for processed food, but the resulting costs were higher than if the Canadian crops had been normal. Processed fruit and vegetable costs for the 1972 packing season were substantially increased for many products and have resulted in increased selling prices for some products during recent months.

12. The growing use of agricultural product marketing boards, especially those boards with agency price powers and authority to regulate production, contributes to higher costs. Where production quotas and allotments are in effect, we believe that it may lead to less efficiency and higher operating costs.
13. Since 1961, the average hourly earnings in the Food and Beverages Industry has risen by 97%, which, along with rapidly rising costs of fringe benefits and social legislation, has contributed considerably to higher costs of production. In spite of the apparent high level of unemployment, food processors in all areas of Canada experienced difficulty during 1972 in obtaining seasonal labour, and additional labour costs were incurred through overtime and inefficiencies. Welfare programs, unemployment insurance benefits, and government make-work-programs in areas where horticultural crops needed harvesting, were significant factors in the shortage of seasonal workers, particularly in Quebec and the Atlantic Provinces where unemployment was the highest.
14. The Canadian Food Processors Association has recently submitted a Brief to the Unemployment Insurance Commission, indicating some of the problems encountered by our Industry during 1972, and copies have been distributed to the members of this Committee. It must be recognized that the 40% increase in the cost of unemployment insurance employer contributions, Canada/Quebec Pension Plan cost increases, and all social welfare levies on business affect the selling price of processed foods.



15. The food processor has experienced, and continues to experience, upward price adjustments for packaging materials and other ingredients. Continual effort by our members is directed towards finding improvements or alternate sources of supply which will reduce costs. Examples of cost increases since 1961 are as follows:

	<u>% Increase 1972 over 1961</u>
Cans	48
Corrugated cartons	4
Labels	12
Sugar	76
Boneless Beef	48
Butter	16
Cheddar Cheese	56
Milk	59

16. The increased costs of fuel, hydro, transportation, realty taxes, sales taxes, equipment, construction materials, and other elements of operating costs, have all played their part in pushing upward the food processors' cost of manufacturing.
17. In the past few years, our Industry has made large expenditures on facilities and equipment to improve the quality of our environment. It is difficult to provide specific cost factors for these items for the industry as a whole, but there can be no doubt that the effect must be reflected in the price of the processed product to the consumer.
18. This Industry is subject to government regulations through the Department of Agriculture, and the Health Protection Branch of the Department of National Health and Welfare. We are experiencing greater

demands, and further regulations from the Department of Consumer and Corporate Affairs for consumer protection, relating to such matters as date-coding, ingredient listing, allergy listing, hazardous labelling, and nutritional information. It becomes more and more difficult to comply with bilingual labelling requirements as additional information is required, particularly on the smaller size packages. It is again emphasized that these matters all contribute to the food processors' increased costs.

19. The Fruit and Vegetable Processing Industry has traditionally experienced a level of earnings which is below the average of manufacturing industries in Canada. The latest statistics available, which are for 1969, show that Fruit and Vegetable Canners experienced a profit on sales of 2.7% in 1969 compared with 2.6% for the Food Industry and 4.1% for all manufacturing. The late 1960's and early 1970's have been difficult years for canned and frozen food processors, with crop shortages and/or surpluses, competition from imports, and the supermarket price wars.
20. Recently, the Ontario Food Council of the Ontario Ministry of Agriculture and Food published a report indicating that the average Canadian is spending less of his take-home pay on food each year. In 1961 the percentage of take-home pay spent on food was 23.4%, and by 1969 had dropped to 18.8%. During this same period, 1961 to 1969, Personal Disposable Income increased by 93%. The Economic Council of Canada has estimated that by 1980 the percentage of the consumer's dollar spent on food will be down to 13%.
21. This same Ontario Food Council report states that Canadians spend a smaller share of income on food than most other countries in the world. The number of hours of work required to purchase the same basket of food in Canada



would be 5 hours compared with 5.9 hours in the United States, 9.5 hours in the United Kingdom, 18 hours in France, and 24 hours in Italy.

22. We have prepared from Statistics Canada information, a comparison of the number of cans of an item of canned food which could be purchased with an hour's work in Canada in 1961 compared with 1972:

	<u>1961</u>	<u>1972</u>
Peas	10 cans	16 cans
Peaches	8 cans	10 cans
Vegetable Soup	12 cans	23 cans

23. We submit that the Fruit and Vegetable Processing Industry is serving a market need by providing wholesome, well-prepared, nutritious food to the Canadian consumer on a year-round basis at a reasonable cost. We further believe that our Industry has been a stabilizing factor in the whole food price picture, and that processed foods, not only provide basic dietary needs in a convenient and non-wasteful form, but provide excellent value to the consumer.

\* \* \*

24. Based on our review and study of the situation, it is our opinion that it is wrong to single out food prices as the prime cause of the inflationary trend in Canada. To set up a mechanism to control the price of food without establishing controls for wages, raw produce, packaging, supplies, and all other cost components, would lead to disaster for the Food Industry.

25. The inflationary trend is evident in all areas of the Canadian economy, and price controls over all commodities and services, including rents, dividends, interest, taxes, profits, and government expenditures, would be necessary to completely control inflation. This would be most difficult and expensive to organize and regulate, and we do not believe that this is the answer to Canada's problems.
26. We submit that one of the principal stimulants to inflation centres around direct and indirect wage and salary increases awarded on a regular basis, without a corresponding improvement in productivity. The increasing share of our Gross National Product accounted for by government expenditures, has also been a major contributor to the inflation element of the Canadian economy. We believe that these two important factors should be researched in assessing the future of the Canadian economy.
27. Canada needs an economic environment which will permit Canadian Industry to compete with foreign imports. Unfortunately, for products such as tender fruits, tomatoes, and certain vegetables, it is not possible for Canadian growers to obtain yields per acre equal to certain other countries producing similar products. Some competing countries experience lower wage rates than Canada. Canada, with its population spread over a large area, has high transportation costs and is unable to obtain the efficiencies that usually accompany high volume production, as is the case in the United States. For these reasons, the Canadian Fruit and Vegetable Industry must have adequate tariff protection to continue to operate.



28. Our Industry is very concerned about the lowering of tariffs which were recently announced in the Budget. We consider this to be a most unwise and dangerous way to decrease food prices. The recommended changes may result in some decreases in food prices, but the tragedy of the situation is that it will be difficult for Canadian food processors to continue to compete at the reduced prices, and employment of Canadian workers will suffer. The exporting of jobs to countries which are more highly mechanized or have lower wage rates will adversely affect the Canadian economy over a period of time.
29. Government monetary, fiscal, and other policies must be conducive to establishing an economic environment which will encourage new investment and reinvestment in the Canadian Food Industry. To enable farmers and processors to continue as a viable segment of the economy, government policies must provide the opportunity for the Canadian industry to effectively compete against foreign products.
30. There is unquestionably a significant segment of the Canadian population with lower than average and fixed incomes, who find any price increase in commodities and services a burden. This is not only true with food, but also with rent, realty taxes, transportation, etc. The question is much larger than just the increasing price of food. It is clear, however, that with many of these people, an adequate and balanced diet poses a problem. There is a great need for providing information to these Canadians which will inform them of the more economical foods which will provide a balanced diet. The menus recently supplied to this Committee by the Department of Agriculture, illustrated that there is a wide choice for the shopper, and that by shopping wisely the food bill can be kept at a lower level.

31. The cost of fresh fruit and vegetables varies during the year, depending upon the season, and the source of the produce. Canned and frozen fruits and vegetables are usually less expensive than fresh produce except during the harvesting period. A very real service could be provided by the government if recommended menus for Canadians were developed for each week of the year, which took into account the fluctuating seasonal prices of fresh fruit, fresh vegetables, eggs, poultry, meat, etc., and which suggested a basic adequate nutritional diet.
32. The programs that have been used, particularly in the United States, for the provision of lunches for school children in underprivileged areas could assist in the problem of undernourished families. This would be not only an approach to alleviate the inadequacy of the children's diet, but an effective way of educating the children and the families as to what may constitute a well balanced nutritious diet.
33. We would strongly recommend that government authorities should carry on extensive consultation with our Association and other representative food organizations when considering the introduction of new or changed legislation and regulations which affect the Food Processing Industry's cost of operations. The procedure being followed by the Department of Consumer and Corporate Affairs for the Packaging and Labelling Regulations, and the Competition Act, is a step in the right direction. We believe that such consultations result in legislation which better serves Industry and the consumer.



34. The members of the Canadian Food Processors Association intend to continue to supply Canadians with wholesome, nutritional food at reasonable prices. However, in so doing, we trust that our Industry will be able to afford to implement any changes necessary to maintain a healthy competitive Industry. Governments must play their part by recognizing the importance of the Food Processing Industry to Agriculture and the economy of Canada.

\* \* \*

APPENDICE «J»

MÉMOIRE PRÉSENTÉ

AU

COMITÉ SPÉCIAL DE LA CHAMBRE DES COMMUNES

SUR

LES TENDANCES DES PRIX DE L'ALIMENTATION

Le 6 mars 1973



1. L'Association canadienne des manufacturiers des produits alimentaires est une organisation nationale représentant l'industrie manufacturière des fruits et légumes au Canada. Elle comprend 104 sociétés membres qui s'occupent essentiellement de la mise en conserve et de la congélation des fruits et des légumes et de la production des produits alimentaires s'y attachant comme les soupes, les jus, le ketchup, les spaghettis, les tartes et repas congelés, les marinades, les confitures, etc.
2. Voici les buts et objectifs de l'Association canadienne des manufacturiers des produits alimentaires:
  1. Nous assurer un porte-parole unique représentant nos membres aux niveaux provincial, national et international.
  2. Encourager la bonne entente améliorés et la collaboration entre les différents secteurs de l'industrie manufacturière de produits alimentaires, le gouvernement et le grand public.
  3. Aider à promouvoir la recherche en matière d'agriculture, de technologie et de commercialisation des aliments dans le but de produire et de distribuer des produits alimentaires de la plus haute qualité aux prix les plus bas.
3. Nous entretenons des liaisons étroites avec des associations régionales, notamment, l'Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec, l'Association des manufacturiers de produits alimentaires de l'Ontario et l'Association des manufacturiers de produits alimentaires de l'Ouest.

4. Afin de situer notre industrie dans le cadre général de l'industrie des produits alimentaires, nous renvoyons aux renseignements publiés par Statistique Canada. L'indice des prix à la consommation - groupe des produits alimentaires - se divise en sous-groupes de repas pris au restaurant et en catégorie de produits alimentaires, et notre industrie représente environ 8 p. 100 du groupe total de ces produits. Les tendances que l'on retrouve dans l'indice des prix à la consommation depuis 1961 sont illustrées dans le tableau ci-dessous et on peut observer que ces dernières années, les indices des fruits et des légumes en conserve n'ont pas augmenté autant que l'indice des produits alimentaires consommés à domicile.

Indice des prix à la consommation

(1961 = 100)

	Tous articles	Produits alimen- taires	Repas pris au res- taurant	Produits alimen- taires consommés à domicile	Fruits en conserve	Légumes en conserve
1961	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1962	101.2	101.8	101.4	101.8	97.5	99.6
1963	103.0	105.1	105.2	105.1	106.2	100.6
1964	104.8	106.8	110.2	106.3	115.1	107.6
1965	107.4	109.6	113.3	109.1	111.4	111.3
1966	111.4	116.6	121.6	115.9	111.5	115.9
1967	115.4	118.1	130.7	116.4	109.2	119.0
1968	120.1	122.0	136.9	119.9	116.4	124.2
1969	125.5	127.1	144.9	124.7	121.4	125.4
1970	129.7	130.0	154.1	126.8	120.5	126.8
1971	133.4	131.4	161.0	127.4	117.7	123.3
1972	139.8	141.4	171.0	137.5	122.8	128.8



5. L'indice de prix de vente de l'industrie publié par Statistique Canada pour le compte de l'industrie de la conserverie et de la confiserie des fruits et légumes était de 131.0 en 1972 alors que l'indice de l'industrie des produits alimentaires et des breuvages était de 137.3 pour la même année.
6. A notre avis, les données statistiques publiées dernièrement indiquent que la tendance des prix des produits de notre industrie, qui n'atteint pas la moyenne de 3 p. 100 par an pour la période de 1961 à 1972, n'a pas constitué un facteur exagéré dans la hausse du niveau des prix.
7. Au Canada, les fruits et les légumes traités font l'objet d'une concurrence très forte au moment de la vente étant donné une capacité excessive de production nationale dans le cas d'un grand nombre de produits, une forte concurrence au niveau de l'importation dans le cas d'autres produits et la nature même du marché de détail des aliments.
8. La tendance à la hausse enregistrée dans les prix de ventes de l'industrie découle de l'augmentation du prix des matériaux, de la main-d'oeuvre, des services et de toutes les dépenses qu'entraîne l'exploitation d'une entreprise de traitement des aliments. Les prix ont augmenté considérablement dans la plupart des cas susmentionnés. La recherche, la mécanisation et l'amélioration de la productivité ont contribué dans une large mesure à maintenir au minimum le prix de ventes de l'industrie.
9. L'honorable Eugène F. Whelan, ministre de l'Agriculture a récemment porté à l'attention du Comité le fait que la productivité

du cultivateur a augmenté considérablement au cours des vingt dernières années. Le manufacturier de produits alimentaires, grâce à des recherches dans le domaine des catégories et des méthodes de culture a contribué dans une large mesure à l'amélioration de la productivité surtout dans la production des récoltes de légumes. Le producteur de base se fie souvent aux manufacturiers pour ce qui est de la connaissance technologique, de l'aide par voie de spécialistes et de l'équipement mécanique lorsqu'il est question d'ensemencement, d'engrais, d'arrosage, de moissonnage et de transport des récoltes. En unissant leurs efforts, les maraîchers et les manufacturiers ont amélioré la productivité et l'efficacité et ont compensé la hausse du coût de l'exploitation.

10. Le tableau qui suit donne le rendement moyen par acre et le prix moyen du maraîcher pour le traitement des récoltes en Ontario entre 1957 et 1961 et entre 1967 et 1971 (moyennes de cinq ans).

	Maïs		Pois		Tomates	
	<u>57-61</u>	<u>67-71</u>	<u>57-61</u>	<u>67-71</u>	<u>57-61</u>	<u>67-71</u>
Moyenne de tonnes par acre	3.82	4.48	1.39	1.41	10.78	15.74
Prix du maraîcher par tonne	\$26.00	29.40	100.88	109.32	35.45	46.90
Rendement global moyen par acre	\$99.32	131.71	140.22	154.14	382.15	738.21
Pourcentage de l'augmentation	32.6%		9.9%		93.2%	

Ces données montrent le rendement et les améliorations mais elles n'indiquent pas nécessairement le changement dans le rendement net des maraîchers.



11. La saison de 1972 a été l'une des pires que l'on ait connues, puisque les conditions atmosphériques étaient loin d'être normales. Dans le sud-ouest de l'Ontario, des gelées au début du printemps ont endommagé les récoltes de tomates, de pois et de maïs. Dans les comtés d'Essex et de Kent, la récolte des pêches a été une perte totale. Des pluies excessives au Québec et dans l'Est de l'Ontario ont détruits des centaines d'acres de haricots, de pois et ont gâché une partie des récoltes de maïs. En Colombie-Britannique, des gelées d'hiver ont endommagé les fraises et les petits fruits et en Nouvelle-Écosse, des gelées au début de l'automne ont partiellement détruit la récolte de pommes. Certains manufacturiers ont pu combler les insuffisances de la récolte en important des légumes crus pour répondre aux besoins du marché en matière d'aliments traités mais les prix ont été plus élevés qu'ils l'auraient été si les récoltes canadiennes avaient été normales. Au cours de la saison de 1972, le prix de l'emballage des fruits et légumes traités a accusé une augmentation considérable dans le cas d'un grand nombre de produits. Il en a résulté une augmentation des prix de vente de certains produits au cours des derniers mois.
12. Le recours croissant à des commissions de commercialisation des produits agricoles, particulièrement à celles qui ont certains pouvoirs en matière de prix et de réglementation de la production, contribuent à la hausse des prix de revient. Lorsque des contingentements ou des répartitions de production sont en vigueur, nous pensons qu'ils peuvent contribuer à réduire l'efficacité et à augmenter les frais d'exploitation.

13. Depuis 1961, la moyenne des salaires horaires dans l'industrie des aliments et des boissons s'est élevée de 97 p. 100 ce qui, outre l'augmentation rapide des coûts entraînée par les bénéfices marginaux et la législation sociale, a contribué énormément à faire monter les coûts de la production. Malgré un taux de chômage apparemment élevé en 1972, les manufacturiers de produits alimentaires ont éprouvé dans toutes les régions du Canada des difficultés à se procurer de l'aide saisonnière et le manque d'expérience de la main-d'oeuvre ainsi que les heures supplémentaires ont entraîné des frais inhabituels. Les programmes sociaux, les prestations d'assurance-chômage et les programmes élaborés par le gouvernement pour créer de l'emploi dans des régions horticoles où il fallait procéder à la récolte, ont joué un rôle important dans la pénurie de travailleurs saisonniers, particulièrement au Québec et dans les provinces atlantiques où le taux de chômage est le plus élevé.
14. L'Association canadienne des manufacturiers de produits alimentaires a récemment présenté à la Commission d'assurance-chômage un mémoire où elle indiquait certains des problèmes auxquels notre industrie a dû faire face en 1972 et des exemplaires en ont été distribués aux membres du comité. Il nous faut reconnaître que l'augmentation de 40 p. 100 des cotisations patronales d'assurance-chômage, les augmentations des contributions au régime de pension du Canada et du Québec et tous les prélèvements faits au nom de l'aide sociale se répercutent sur le prix de vente des produits alimentaires.
15. Le manufacturier de produits alimentaires a subi, et continue de subir des rajustements de prix, à des niveaux toujours plus élevés pour les produits d'emballage et autres matériaux. Nos membres s'efforcent continuellement de trouver des améliorations ou d'autres sources



d'approvisionnement permettant de réduire les frais. Voici quelques exemples d'augmentations depuis 1961:

	<u>Pourcentage d'augmentation en 1972</u> <u>par rapport à 1961</u>
Boîtes de conserve	48
Boîtes en carton gaufré	4
Etiquettes	12
Sucre	76
Boeuf désossé	48
Beurre	16
Fromage Cheddar	56
Lait	59

16. L'augmentation du prix du carburant, de l'électricité, des transports, des taxes immobilières, des taxes de vente, de l'équipement, des matériaux de construction et autres éléments des frais d'exploitation a contribué en particulier à faire monter les coûts de fabrication des manufacturiers de produits alimentaires.
17. Ces dernières années, notre industrie a consacré de fortes sommes à ses installations et à son équipement pour améliorer la qualité de notre environnement. Il est difficile de fournir à ce sujet des facteurs de dépenses précis en ce qui concerne l'industrie dans son ensemble mais il n'est pas douteux que le prix du produit manufacturé a dû en subir les répercussions pour le consommateur.
18. Notre industrie est assujettie à la réglementation du gouvernement fédéral par l'intermédiaire du ministère de l'Agriculture et de la Direction générale de la protection de la santé du ministère de la Santé nationale et du Bien-être. Le ministère de la Consommation et des Corporations, devient plus exigeant et nous impose de nouveaux

règlements visant à protéger le consommateur comme le codage de la date, la liste des ingrédients, des allergies et des dangers et des renseignements sur la valeur nutritive du produit. Il devient de plus en plus difficile de se conformer aux exigences de l'étiquetage bilingue, à mesure qu'on réclame des renseignements supplémentaires, surtout dans le cas des petits emballages. Nous soulignons, une fois de plus, que tout cela contribue à augmenter les frais des manufacturiers de produits alimentaires.

19. Le taux de rentabilité de l'industrie manufacturière des fruits et légumes a toujours été moins élevé que celui de la moyenne des industries canadiennes de fabrication. Les dernières statistiques publiées, qui sont celles de 1969, montrent que les conserveries de fruits et légumes ont enregistré cette année-là un profit de 2.7 p. 100 sur leur chiffre de ventes comparativement à 2.6 p. 100 pour l'industrie des produits alimentaires et à 4.1 p. 100 pour toutes les industries de fabrication. La fin des années 60 et le début de la décennie 70 ont été des périodes pour les conditionneurs de produits alimentaires en boîtes et surgelés, à cause de récoltes insuffisantes ou excédentaires, de la concurrence des importations et de la guerre des prix que se sont livrées les supermarchés.
20. Récemment, le Conseil des denrées alimentaires du ministère de l'Agriculture et d'Alimentation de l'Ontario a publié un rapport indiquant que le Canadien moyen consacre chaque année une moindre partie de son traitement net à la nourriture. En 1961 le pourcentage du traitement net consacré à la nourriture s'élevait à 23.4 p. 100 et, en 1969, il n'était plus que de 18.8 p. 100. Au cours de la même période, soit de 1961 à 1969, le revenu personnel disponible a accusé une hausse de 93 p. 100. Le Conseil économique du Canada a évalué qu'en 1980, le consommateur ne consacrerait que 13 p. 100 de son revenu à la nourriture.



21. Le rapport du Conseil des denrées alimentaires de l'Ontario mentionne de plus que les Canadiens dépensent moins pour se nourrir que la plupart des autres pays du monde. Le nombre d'heures de travail nécessaire pour acheter une même quantité de nourriture serait de 5 heures au Canada comparativement à 5.9 heures aux États-Unis, 9.5 heures au Royaume-Uni, 18 heures en France et 24 heures en Italie.
22. Nous avons établi grâce aux renseignements de Statistique Canada, une comparaison entre le nombre de boîtes d'un produit donné équivalent, au Canada, à une heure de travail en 1961 et en 1972:

	<u>1961</u>	<u>1972</u>
Petits pois	10 boîtes	16 boîtes
Pêches	8 boîtes	10 boîtes
Potage aux légumes	12 boîtes	23 boîtes

23. Nous estimons que l'industrie manufacturière des fruits et légumes répond à un besoin du marché en fournissant aux consommateurs canadiens à longueur d'année et à un prix raisonnable, des aliments sains, bien préparés et nutritifs. Nous croyons, en outre, que notre industrie a servi à stabiliser les prix des produits alimentaires et que les aliments traités, présentés sous une forme commode et économique, répondent non seulement aux exigences d'un régime alimentaire de base, mais offrent une excellente valeur aux consommateurs.

\* \* \*

24. Ayant ainsi revu et étudié la situation, nous estimons qu'il est faux de croire que le prix des denrées alimentaires est la cause première de l'inflation au Canada. Un contrôle du prix des produits

alimentaires sans un gel correspondant des salaires et des prix des produits bruts, de l'emballage, des approvisionnements et des autres éléments du coût, serait désastreux pour l'industrie de l'alimentation.

25. La tendance inflationniste est évidente dans tous les secteurs de l'économie canadienne et pour juguler complètement l'inflation, il faudrait contrôler le prix de tous les biens et services, y compris celui des loyers, des dividendes, de l'intérêt, des taxes et impôts, des profits et les dépenses du gouvernement. Ce serait très difficile et très onéreux à organiser et à réglementer et à votre avis, ce n'est pas là la solution aux problèmes du Canada.
26. D'après nous, l'un des principaux stimulants de l'inflation est l'augmentaiton régulière, directe et indirecte, des salaires sans qu'il y ait une amélioration correspondante de la productivité. La part croissante de notre produit national brut, correspondant à des dépenses de l'État, s'est aussi révélée un facteur important de la poussée inflationniste de l'économie canadienne. Pour prévoir l'avenir de cette dernière, nous estimons qu'il faudrait étudier en profondeur ces deux grands facteurs.
27. Il faut au Canada un environnement économique qui permette à son industrie de concurrencer les importations étrangères. Malheureusement, pour des produits tels que les fruits délicats, les tomates et certains légumes, il n'est pas possible aux maraîchers canadiens d'obtenir un rendement à l'acre égal à celui de certains autres pays producteurs des mêmes denrées. Certains pays concurrents versent des salaires moins élevés que le Canada. La population canadienne vit sur un vaste territoire et le coût du transport est élevé, de sorte qu'on ne peut obtenir l'efficacité qui va habituellement de pair avec une



forte production, comme c'est le cas des États-Unis. C'est pourquoi l'industrie canadienne des fruits et des légumes doit jouir d'une protection tarifaire suffisante pour survivre.

28. Notre industrie se préoccupe beaucoup de la baisse des tarifs douaniers annoncée récemment dans l'exposé budgétaire. Nous croyons qu'il s'agit là d'une façon imprudente et dangereuse de faire baisser les prix de l'alimentation. Les changements proposés peuvent amener des réductions du prix des aliments, mais la situation sera tragique pour les manufacturiers canadiens de produits alimentaires qui éprouveront de la difficulté, par suite de la réduction des prix, à soutenir la concurrence et la situation de l'emploi pour les travailleurs canadiens en souffrira. Pendant un certain temps, des pays qui jouissent d'une mécanisation plus poussée et qui consentent des salaires moins élevés connaîtront une augmentation de l'emploi au détriment du Canada dont l'économie se détériorera.
29. Les politiques monétaires fiscales et autres du gouvernement doivent conduire à la création d'un environnement économique qui encouragera à investir et à réinvestir dans l'industrie canadienne de l'alimentation. Pour permettre aux maraîchers et aux manufacturiers de continuer à représenter un secteur viable de l'économie, la politique du gouvernement doit permettre à l'industrie canadienne de concurrencer efficacement les produits étrangers.
30. Sans aucun doute, une bonne partie de la population, dont les gagnepetits et ceux dont les revenus sont fixes, trouve que toute augmentation de prix des biens et des services est un fardeau. C'est non seulement vrai pour les denrées alimentaires mais aussi pour les loyers, les impôts immobiliers, le transport etc. La question ne se limite pas

simplement à l'augmentation du prix des denrées alimentaires. Il est toutefois clair que pour beaucoup, un régime convenable et équilibré pose un problème. Il est grand besoin qu'on informe ces Canadiens sur les aliments les plus économiques susceptibles de leur assurer un régime équilibré. Les menus qu'a récemment envoyés le ministère de l'Agriculture au Comité montrent bien le choix varié qui s'offre à l'acheteur et indiquent que la clairvoyance aidant la facture d'épicerie peut-être modérée.

31. Le prix des fruits et légumes frais varie durant l'année, selon la saison et la source des produits. Les fruits et légumes en conserve et congelés sont ordinairement moins dispendieux que les denrées fraîches sauf durant la récolte. Le gouvernement rendrait un fier service aux Canadiens s'il leur recommandait des menus pour chaque semaine de l'année qui tiendraient compte des variations saisonnières du prix des fruits et légumes frais, des oeufs, de la volaille, de la viande, etc., tout en leur proposant un régime alimentaire de base nutritif et suffisant.
32. Les programmes qu'on a appliqués, surtout aux États-Unis, pour donner à déjeuner aux écoliers des régions défavorisées, pourraient contribuer à résoudre le problème des familles sous-alimentées. Ce serait non seulement une façon d'améliorer le régime alimentaire des enfants, mais aussi un moyen efficace d'instruire les enfants et les familles sur ce qu'est un régime nutritif bien équilibré.
33. Nous recommandons fermement que le gouvernement maintienne des consultations suivies avec notre Association et d'autres organismes alimentaires représentatifs avant de proposer des lois et règlements nouveaux ou modifiés qui touchent les frais d'exploitation des manu-



facturiers d'aliments. La procédure suivie par le ministère de la Consommation et des Corporations en ce qui a trait aux Règlements sur l'emballage et l'étiquetage et la loi sur la concurrence, est un pas dans la bonne direction. Nous croyons que de telles consultations se traduiront par des lois plus avantageuses pour l'industrie et le consommateur.

34. Les membres de l'Association canadienne des manufacturiers de produits alimentaires continueront à fournir aux Canadiens des aliments sains et nutritifs à des prix raisonnables. Ce faisant, toutefois, nous espérons que notre industrie pourra mettre en oeuvre tous les changements nécessaires au maintien d'une saine activité concurrentielle. Les gouvernements doivent, de leur part, reconnaître l'importance de l'industrie de transformation des aliments tant pour l'agriculture que pour l'économie du Canada.

APPENDICE «K»

OBSERVATIONS & COMMENTS ON PRICING TRENDS

OF DAIRY FOODS

Submitted to the Special Committee  
on Trends in Food Prices

by

National Dairy Council of Canada

OTTAWA

March 6, 1973



*"Said the Queen: "Now, here, you see, it takes all the running you can do to keep in the same place. If you want to get somewhere else you must run at least twice as fast as that!"*

Mr. Chairman, when Sir John Carling, the then-minister of Agriculture, participated in the formation of our National Dairy Council back in 1919, he referred to the dairy industry as the most complicated form of agriculture.

Because that description is even more relevant today, the Council has asked a group of Canada's leading dairy processors to field any questions that you may have following our oral presentation.

My name is John R. Jackson, President of the National Dairy Council and my associates are:

Mr. H. F. Curry, President, Twin Cities Co-Operative Dairy Ltd., Chairman, National Dairy Council.

Mr. R. H. Clark, President, Clark Dairy Ltd., Ottawa.

Mr. E. F. Findlay, Chairman & President, Silverwood Industries Limited, London, Ont.

Mr. Philippe Pariseault, General Manager, Co-operative Agricole de Granby, Granby, P.Q.

Mr. L. A. Stephens, President, Ontario Dairy Council and Senior Executive, Gay Lea Foods, Weston, Ont.

Mr. F. M. Warnock, President, Dominion Dairies Limited, Montreal, P.Q.

Mr. Chairman, the Canadian dairy processors do not claim to be experts in defining the factors that cause inflation, nor do we promise to bring your committee any profound solutions or elixirs here today.

Frankly, we believe that all Canadians are to blame in varying degrees for inflation including the present acceleration in the cost of food.

Why are dairy foods in Canada so inexpensive? <sup>1/</sup>

	<u>1961</u>	<u>1972</u>
1. Industrial Manufacturing Wages	100	193
2. Price of industrial milk to Ontario industrial milk processor	100	158
3. C.P.I. - All Foods	100	141
4. C.P.I. - Dairy Foods	100	139

How did the Canadian out-of-storage price of butter, as a typical dairy food, compare with other industrial countries in 1971? <sup>2/</sup>

U. K.	\$ .64 per lb.
Canada	.65
U.S.A.	.88
Sweden	.99
Netherlands	1.11
Germany	1.14
France	1.25

---

1/ Statistics Canada.

2/ Office of Economic Cooperation & Development, Paris.



Profit on Sales in Dairy Processing & Other Industries <sup>3/</sup>

1965 - 1970

After Tax Profit on Sales

	<u>%</u>					
	<u>1965</u>	<u>1966</u>	<u>1967</u>	<u>1968</u>	<u>1969</u>	<u>1970</u>
Dairy Products	2.4	2.0	1.9	2.0	1.8	2.0
Meat Products	1.0	1.2	0.6	0.8	1.1	1.5
Fish Products	1.3	2.2	0.3	(1.8)	4.3	5.5
Fruit-Vegetable						
Canners	3.5	2.3	2.3	2.0	2.7	2.5
Grain Mills	2.2	2.5	0.2	2.0	1.9	3.3
Bakery Products	4.6	4.8	2.1	2.6	5.7	2.5
Other Food Products	<u>4.4</u>	<u>5.0</u>	<u>4.6</u>	<u>3.4</u>	<u>4.6</u>	<u>3.9</u>
Total Food	<u>2.6</u>	<u>2.6</u>	<u>1.7</u>	<u>2.0</u>	<u>2.6</u>	<u>2.6</u>
Soft Drinks	6.6	5.7	5.5	4.8	3.8	2.8
Distilleries	13.3	13.2	13.3	13.9	13.3	11.5
Breweries	8.2	9.0	13.3	8.8	7.9	10.0
Wineries	<u>7.4</u>	<u>7.9</u>	<u>5.8</u>	<u>8.8</u>	<u>7.3</u>	<u>7.8</u>
Total Beverage	<u>9.8</u>	<u>9.9</u>	<u>10.8</u>	<u>9.5</u>	<u>8.7</u>	<u>8.3</u>
Total Manufacturing	<u>4.9</u>	<u>4.7</u>	<u>3.8</u>	<u>4.1</u>	<u>4.1</u>	<u>3.1</u>
Retail Food Stores	<u>1.5</u>	<u>1.9</u>	<u>1.5</u>	<u>1.5</u>	<u>1.4</u>	<u>1.5</u>
Total Retail Trade	<u>1.7</u>	<u>1.7</u>	<u>1.7</u>	<u>1.8</u>	<u>1.5</u>	<u>1.5</u>

<sup>3/</sup> Statistics Canada, Corporation Financial Statistics 61-207.

### What is the profit of Canada's Dairy Processing Industries?

May we comment on two techniques used to indicate industry's profitability: after-tax profit expressed as a percentage of sales and after-tax profit as a percentage of net worth or in the popular jargon R.O.I.

While profit percent of sales is not in itself a good measure of true profitability, it is a reasonable indicator of the ability of an industry to lower prices by reducing profit margins. An examination of historical profit on sales ratios may also show any tendency for an industry to increase profit margins by raising prices.

The preceding table shows profit percent of sales of the dairy industry, a number of other food and beverage industries, all manufacturing, retail food stores and all retail stores, from 1965 to 1970.

An examination of the table shows that the dairy industry's profit on sales fluctuates about 2% and shows little trend up or down. This rate of profit clearly offers little scope for price reduction. The dairy industry's profit margins are in general slightly lower than those of most other food manufacturing industries. In only one of the six years shown is the industry's profit on sales higher than that of all food manufacturing industry.



Data on a number of other industries is shown as a matter of interest. Margins in food retailing and all retailing have been generally slightly lower than in dairy products but those in the beverage industries and all manufacturing were substantially higher.

Turning to after-tax profits expressed as a percentage of net worth, it can be seen from the table opposite that the dairy industry has typically earned about 10%.

We contend that comparisons with other food and non-food industries indicate that dairy processors' profits are not out of line with the general experience. There is no indication from these data that the dairy industry is earning excessive profit or that it could afford to reduce prices significantly.

Return on Net Worth or R.O.I. in Dairy Processing and Other Industries <sup>4/</sup>

1965 - 1970

After Tax Profit on Net Worth

	<u>%</u>					
	<u>1965</u>	<u>1966</u>	<u>1967</u>	<u>1968</u>	<u>1969</u>	<u>1970</u>
Dairy Products	10.7	8.4	9.8	9.5	9.3	10.3
Meat Products	8.9	10.1	5.5	7.8	9.9	13.4
Fish Products	5.6	8.7	1.1	(7.1)	15.6	21.3
Fruit-Vegetable						
Canners	10.5	6.4	6.7	6.1	7.7	7.1
Grain Mills	8.6	10.0	0.8	6.8	6.4	11.4
Bakery Products	15.2	13.8	8.3	9.6	18.8	8.6
Other Food Products	<u>11.8</u>	<u>12.8</u>	<u>11.3</u>	<u>11.0</u>	<u>11.1</u>	<u>9.4</u>
Total Food	<u>10.8</u>	<u>10.6</u>	<u>7.6</u>	<u>8.2</u>	<u>10.8</u>	<u>10.8</u>
Soft Drinks	14.0	13.1	13.6	13.2	11.3	8.8
Distilleries	27.6	25.8	27.7	32.2	34.3	27.2
Breweries	10.8	11.1	22.9	16.7	11.3	14.7
Wineries	<u>9.1</u>	<u>5.6</u>	<u>5.3</u>	<u>6.5</u>	<u>6.5</u>	<u>7.0</u>
Total Beverage	<u>17.1</u>	<u>16.6</u>	<u>21.4</u>	<u>20.4</u>	<u>17.9</u>	<u>17.1</u>
Total Manufacturing	<u>10.4</u>	<u>10.0</u>	<u>8.5</u>	<u>9.3</u>	<u>9.9</u>	<u>7.1</u>
Retail Food Stores	<u>10.9</u>	<u>13.3</u>	<u>10.3</u>	<u>10.0</u>	<u>9.7</u>	<u>11.0</u>
Total Retail Trade	<u>9.2</u>	<u>9.8</u>	<u>9.9</u>	<u>10.3</u>	<u>9.2</u>	<u>8.6</u>

<sup>4/</sup> Statistics Canada, Corporation Financial Statistics 61-207.



How much profit does a typical fluid processor make on a  
Quart of milk?

Cost of Production of a quart of milk in a typical  
Ontario Dairy for Wholesale Distribution 5/

	<u>Cents Per Qt.</u>	<u>Percent of Selling Price</u>
Raw Milk	17.0*	62.7
Waste	0.3	1.1
Processing		
Receiving )	1.3	4.8
Separating )		
Filling )		
Fuel, Electricity, Water	0.4	1.5
Packaging	1.8	6.6
Depreciation	0.5	1.8
Distribution	4.1	15.1
Admin. & Overhead	<u>1.0</u>	<u>3.7</u>
Total Cost	26.4	97.4
Profit Before Tax	<u>0.7</u>	<u>2.6</u>
Selling Price	27.1	100.0

\* after crediting 1.2¢ per qt. for butter fat removed from 2%  
homo and skim milk which is used for other products.

It is clear from this survey that the principal item in a  
dairy's cost is raw milk, which accounts for 62.7% of the  
selling price. This 62.7% is directly opposite to the 37% for

---

5/ Woods, Gordon & Co., 1972.

all agricultural products that Mr. Williams referred to when he appeared before you on February 15 and reported that today the farmer on average retains only 37% of the value of food purchased by the consumer.

The cost of raw milk in Ontario is determined by the Ontario Milk Marketing Board, not the processor. At the time the survey was made the O.M.M.B. sold milk to fluid processors at \$7.05 per cwt. This price was raised to \$7.40 per cwt. in January 1973 and the Board has announced its intention of increasing the price further in the near future. (Incidentally, may I apologize for the preponderance of figures relating to Ontario, but it was impossible for us to get data from an independent source for some of these in-depth answers elsewhere).

Of the other costs shown, processing, utilities, packaging and depreciation account for about 15% of selling price and distribution a further 15%. The cost of labour and raw materials used in these areas is rising continually and, although processors have offset some of the increases through greater production efficiency and plant rationalization, part of the higher costs has to be passed on to consumers.

Administration and other overhead items represent less than 4% of the selling price, while profit before tax is only 2.6% or 0.7 cents per quart.

The selling price shown above, or 27.1 cents per quart,



represents the average price received by dairies for the average quart of fluid milk. Thus it covers homo, 2% and skim milk and an average mix of packaging, including 3-quart jugs, plastic pouches and paper cartons. The price represents milk sold at the wholesale level.

Since the cost survey data were collected in August, 1972, processors' costs and the price of milk to the consumer have increased.

Retail prices on average rose generally about 2 cents per quart in January 1973. Whenever prices rise some consumers attempt to minimize the impact upon their budgets by changing the pattern of their expenditures on milk products. This may be achieved in a variety of ways. Consumers may switch from homo to 2% or skim, or they may purchase milk in three quart jugs rather than smaller containers. The net effect of these changes in consumption patterns is that the net extra amount paid by consumers is likely to rise less than 2 cents per quart. On the basis of our past experience it is estimated that the net increase to the consumer will be about 1.3 cents per quart or 50 cents per cwt.

The division of this 50 cents between the various industry segments is likely to be as follows. First, the retailer takes a margin of about 15% or  $7\frac{1}{2}$  cents per cwt. Of the remaining  $42\frac{1}{2}$  cents, the farmers obtain 35 cents per cwt. for their raw

milk by a decision of the O.M.M.B. Thus, dairies are left with  $7\frac{1}{2}$  cents per cwt. or  $.2\phi$  per quart out of which the increased labour rates, utility changes, transport costs, packaging costs and other expenses which have occurred since the last increase in retail prices in September, 1971, or 15 months ago, must be met.

The net effect is that processors will retain a very modest proportion of the increase for the maintenance of profits.

How does the butter and powder manufacturer fare?

The weighted price of industrial milk to the Ontario processor is \$4.40 per cwt. delivered to his plant.

From this 100 lbs. of milk an efficient processor will realize at federal support prices the following:

		<u>Percent</u>
1) 4.2 lbs. of butter @ $68\phi$ /lb.	= \$ 2.856	
2) 8.0 lbs. of skim powder @ $29\phi$ /lb.	= <u>2.320</u>	
TOTAL INCOME	\$ 5.176	100.0
Less cost of milk from OMMB	<u>4.400</u>	<u>85.1</u>
	\$ .776	14.9

Out of this \$ .776 or 14.9%, the processor must pay for:

- a) the direct and indirect costs of operating his plant - direct and indirect wages, depreciation, heat, light and power, taxes, etc.
- b) packaging costs.



- c) advertising, marketing, new product development, research, quality control.
- d) freight charges.

A 14.9% margin conversely means, of course, that the industrial milk shipper receives 85.1% of all the monies that the butter - powder operator receives.

And the Cheese - maker?

On May 11, 1972 the Council appeared before the Standing Committee on Agriculture, in part, to explain the abnormal and rapid increase in the price of Canadian cheddar cheese.

We reported at that time that the basic causes for the increase to be a meld of the following:

- a) World surplus of cheese next to nil.
- b) Strong demand for cheese from England (stock-piling prior to joining E.E.C.).
- c) Milk production substantially decreased in Ontario and Quebec.
- d) Plant supply quota in Ontario far below projection.
- e) Canada's inventory of cheese at a low level.

In Ontario the producers and processors evolved a formula that was adjusted monthly to cope with the rapid price changes in the price of cheese milk. In Quebec a very high percentage

of the cheese is manufactured by farmers' co-operatives, thus any rise in cheese prices accrued directly to those producers.

All Industrial milk in Ontario is divided into different categories. Prior to August 1, 1971, milk destined for butter, powder and cheddar cheese was in the same category and at the same price.

Effective August 1st, 1971, the Ontario Milk Marketing Board acting for all the Ontario milk producers raised the price of milk for cheese-making by \$1.15 per hundredweight but did not increase the price of milk going into butter and powder.

In brief, the price of cheese did go up very sharply but the Milk Board recognizing this, took action to recoup most of the increased revenue for the dairy farmer. Because the O.M.M.B. operates on a pooled basis, the sharp rise for cheese milk would not appear in a dramatic manner to the individual farmer who shipped his milk to a cheese factory.

During the past year - Spring/72 until now - the cheese manufacturer has found himself in the following position:

a) A relatively stable bulk cheese market with the Belleville Exchange maintaining a price of approximately 63.3¢ per pound.

b) A fixed revenue for the manufacturing plants based on bulk cheddar cheese and related to the Belleville Exchange by



means of a formula which in turn establishes the price of milk.

(e.g.) On each cwt. of milk manufactured into cheddar cheese the Ontario cheese maker receives 12.8% of the gross value of that cheese based on a 9 lb. yield while the producer receives 87.2% of the gross value for his milk.

c) A growing concern amongst the manufacturers who are caught with their costs rising while their revenue remains constant as long as the price of cheese remains at 63.3¢ per pound.

d) Recent pressures being brought to bear on cheese manufacturers relative to the disposal of whey by environmental authorities and its associated increase in costs.

To summarize, it is obvious that the cheese price has experienced very little fluctuation over the past year. In view of current demands of producers for a greater return for their milk, it is probably fair to assume that the price of cheese will increase.

#### Potential Increase in the Price of Milk and its Impact <sup>6/</sup>

With sharp increases in feed rations, land costs, etc., a number of formulae indices used by producer marketing boards may show justification for still further increases in the cost of milk to the processor, thus the consumer, during 1973.

What would be the impact on an average Canadian family of four if there was such across the board increase of 50¢ per cwt. in the cost of milk? Well, the average disappearance of all milk products in Canada in 1971 was 842 lbs.<sup>6/</sup>. This would mean for a family of four an increase of  $842 \times \frac{50¢}{100} \times 4$  or \$16.84, or less than 1¢ an hour based on a 2080 manhour/year.

### Rationalization

Approximately 44% of Canada's milk is processed by farmer-owned dairy processing co-operatives; 43% by corporates and some 13% by family-owned concerns.

The number of dairy processing plants has declined from 1710 in 1961 to 880 in 1971 and the number is projected to decline to 300 by 1980.

This sharp reduction in number is due to several factors, the most significant of which is the dairy processor's inability to generate adequate funds for normal growth, marketing and research funds, large-scale equipment and advertising.

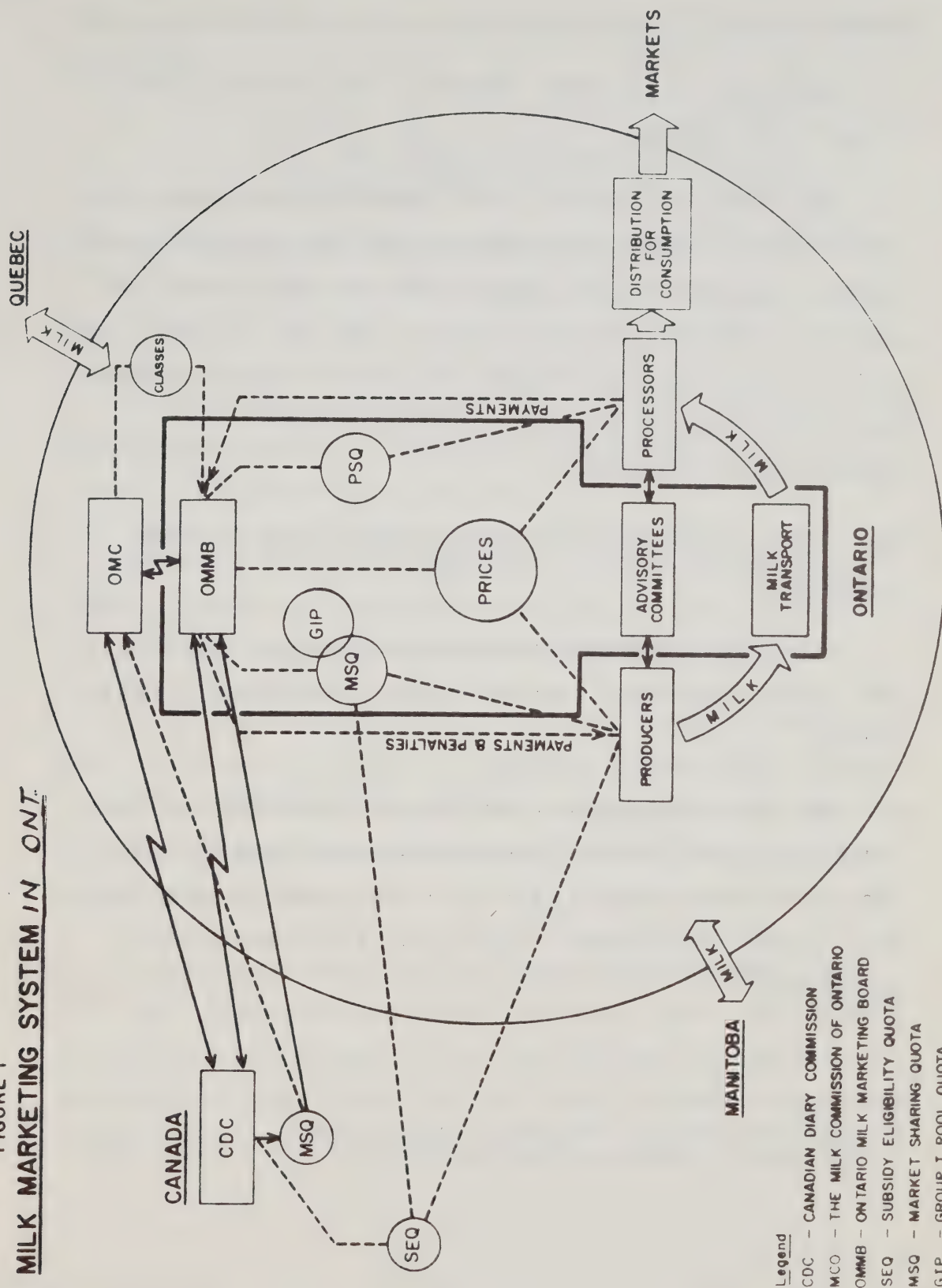
A Canadian Dairy Trade Mission to Europe in 1970 discovered that advertising costs and profits averaged out at 14% of sales which is equivalent to the total material gross margin of the Canadian butter - powder manufacturer!

---

<sup>6/</sup> Statistics Canada.



FIGURE 1

MILK MARKETING SYSTEM IN ONT.Legend

- CDC - CANADIAN DAIRY COMMISSION
- MCO - THE MILK COMMISSION OF ONTARIO
- OMMB - ONTARIO MILK MARKETING BOARD
- SEQ - SUBSIDY ELIGIBILITY QUOTA
- MSQ - MARKET SHARING QUOTA
- GIP - GROUP I POOL QUOTA
- PSQ - PLANT SUPPLY QUOTA

### Quotas

Quotas are an important chapter in the financial story of the dairy industry.

Our Council respectfully puts forward the hypothesis that the transfer of quotas for monetary gain, either at the farmer's level or the plant supply quotas at the processor's does not generally contribute to any increase in the cost of food. New capital facilitates consolidation and rationalization which in turn brings about greater output of input which is what productivity is all about.

What change occurred in the price of dairy foods in Canada in 1972/71?<sup>7/</sup>

Dairy foods increased on average 2.7% during '72/'71. This is the penultimate increase of any food category for that period.

Due to a combination of factors, rationalization of production and distribution, increased output-per-man-hour and diminished profit margins, the dairy processing industry was able to keep the increase in the C.P.I. within acceptable guidelines.

---

<sup>7/</sup> Statistics Canada, "Prices of Food at Home  
% Change for Selected Time Periods".



What does the Canadian dairy processor think is causing inflation?

*"Really, now you ask me", said Alice  
very much confused, "I don't think....",  
"Then you shouldn't talk", said the Hatter.*

Frankly, Mr. Chairman, we dairymen are probably too close to the churn to be able to make much of a contribution in this area.

We have a gnawing suspicion that none of us are lily-white, whether we be members of parliament, the average Joe in the factory, dairy processor or whoever.

Surely it must have something to do with the short-run demand - supply situation accentuated by a series of abnormal, hopefully non-recurring world-wide crop failures in 1971/72.

We had two examples of this cause and effect relationship when the out-of-store price for Canadian cheddar cheese soared a year ago, and again recently when the Canadian Dairy Commission arranged the sale of some 20 million pounds of Canadian skim milk powder to the U.S.A.

It must have something to do with increasing wage scales with their piggy-back escalation. We simply don't understand how our country can have a 93 percent increase in over-all manufacturing wages during the past decade without a significant increase in the price of food.

We processors cannot deny that the pressures brought to bear, albeit in an orderly manner, by various milk boards across the country have gained for the dairy producer price increases of greater magnitude than the disjointed bargaining that existed previously would have produced.

The dairy farmer, as with the dairy processor, have both lost substantial numbers in about the same ratio during the past decade. Surely our changing life styles must have a bearing. We hear of "compressed work week" - 3 days in Sarnia in the petro-chemical industry, yet the dairy farmer is virtually tied to his farm twice a day for 365 days a year. And it should be noted that in the ranking of increased productivity, the dairy farmer has done a most commendable job.

Incidentally, our Council is of the opinion that the reduction in the number of small processors is an unfortunate but irreversible reaction in our economic system and that those who cry over the demise of the small processor, do so on sentimental grounds.

There are a whole host of new rules and regulations handed down by Governments in order to cope with this technically-oriented world in which we find ourselves.

For example - the concern of federal authorities over new threats to public health - Salmonella scares, etc., -- is quite



proper. The result is that food processing plants -- dairy plants included -- have had to increase their budgets for quality control, laboratory equipment and trained personnel.

Government safety inspectors have learned through research that safety shoes, spectacles, hard hats, etc. reduce accidents. Excellent - but someone must pay.

Pollution controls - we agree that we processors must stop contaminating our streams with whey; stop using bunker "C" fuel oil; reduce contamination in our emissions; organize recycling programs, etc. -- right, but costly.

One could even say that the Canadian Dairy Commission by gradually increasing their offer-of-purchase price for butter and powder has contributed to planned increases in the consumers' cost of these products.

Consumer and Corporate Affairs want better protection for the consumers in additional package information - closer fill tolerances, nutritional labelling, date coding, ingredient listing, allergy listing, metrication, bilingual requirements, hazardous labelling, recall codes, etc.

Increased federal social benefits in the area of health, increased pensions, etc., have been accepted by industry as part of their social responsibility. The added costs have

been met by a meld of improved productivity, reduced operating margins and increased selling prices.

-- And the list goes on.

We processors often wonder if anyone, consumer or government, really comprehends what the total cost of these emerging government programs will add up to? Certainly, we as dairy processors don't know, but the impact has already started to be felt.

We would be most remiss if we processors did not make a reference to the dairy subsidy that you gentlemen vote appropriations for each year. This large sum of \$100 million is really a consumer subsidy. Without this government support for a 2 billion dollar industry, butter would retail around \$1.00 per lb. instead of 75¢. Without this government assistance the dairy producer would be forced to extract another \$100 million from the consumer via the market place.

If Canada has \$1.00 butter the elasticity of demand curve indicates that Canada's per capita consumption of butter will drop from 15 pounds to less than 5 pounds as we see in the U.S.A. Similar declines will be experienced by other dairy foods.

As parliamentarians don't allow this support program to be tampered with until alternate viable schemes are developed



and implemented -- we suspect that the alternate costs of Unemployment Insurance, retraining programs, welfare and other social costs will significantly exceed the monies currently provided for the dairy support program.

Incidentally, it should not be difficult to compute what impact an extraction of another \$100 million directly from the consumer instead of from the federal treasury where a substantial portion of funds come from the Corporate Income Tax route, would have on the C.P.I. print-out figures.

The day of cheap food - and that includes dairy foods - for the Canadian consumer - is over. Today, thanks to assistance from Marketing Boards and supply management the dairy farmer has discovered the bargaining power that was acquired by the industrial unions several decades ago. There will be no turning back. The dairy farmer is simply catching up.

Mr. Chairman, the Canadian dairy processors fail to understand what is so dreadfully wrong with our system, our Country, or our industry, that has brought dairy foods of the highest quality to the Canadian consumer at the lowest price possible.

RECOMMENDATIONS

1. Don't shackle the Canadian dairy processing industry with price and wage controls that have been proven time and time again to be ineffective over the long run; don't destroy the initiative and the entrepreneurial drive that helped develop Canada's substantial dairy industry. Controls do little except make it easier for a crook to beat an honest man.
2. Exercise discretion in your strategy and policy regarding the federal support program for dairy foods.
3. Investigate the possibility of defining and recommending a common procedure for the use of "Return on Investment" (R.O.I.) in order that norms could be developed and guidelines established for various segments of industry.
4. Finally, the escalation of power that has developed in the past few years within the provincial marketing boards should be noted by your Committee. Much good for the dairy farmer has been wrought by these boards, but you are all familiar with Lord Acton's quotation, "absolute power tends to corrupt absolutely".

*"For it might end, you know," said Alice to herself, "in my going out altogether like a candle". And she tried to fancy what the flame of a candle looks like after the candle is blown out.*

Thank you.



APPENDICES

Milk Production and Utilization - Canada - 1961-71

Total Milk Production and Utilization as  
% of Production, Canada - 1961-71

Creamery Butter, Production, Disappearance, Price  
Canada - 1961-71

Cheddar Cheese, Production, Disappearance, Price  
Canada - 1961-71

Evaporated Milk, Production, Disappearance, Price  
Canada - 1961-71

Skim Milk Powder, Production, Disappearance, Price  
Canada - 1961-71

Per Capita Consumption of Dairy Foods and Margarine  
Canada - 1961-71

Production of Yogurt, Canada and By Provinces  
1961-72

Average Annual Price Index, Dairy Foods - Margarine  
1961-72

Prices and Earnings - Canada - 1961-72

MILK PRODUCTION AND UTILIZATIONCANADA -- 1961 - 1971

<u>YEAR</u>	<u>PRODUCTION</u> <u>(MM LBS.)</u>	<u>TOTAL</u> <u>USED ON</u> <u>FARMS</u> <u>(MM LBS)</u>	<u>PRICE TO</u> <u>PRODUCERS</u> <u>FOB FARM</u> <u>\$/CWT.</u>	<u>USED IN MANUFACTURING</u>					<u>TOTAL</u>
				<u>FLUID</u> <u>SALES</u>	<u>BUTTER</u>	<u>CHEESE</u> <u>(MM LBS.)</u>	<u>CONCEN.</u>	<u>ICE</u> <u>CREAM</u>	
1961	18,339 <u>1/</u>	1,794	3.03	4,952	8,240	1,308	1,033	650 <u>3/</u>	16,183
1962	18,382 <u>1/</u>	1,820	3.05	4,972	8,263 <u>2/</u>	1,290	950	751 <u>3/</u>	16,427
1963	18,432 <u>1/</u>	1,811	3.09	5,022	7,938 <u>2/</u>	1,533	994	798 <u>3/</u>	16,582
1964	18,505 <u>1/</u>	1,749	3.21	5,114	7,882 <u>2/</u>	1,591	1,000	839 <u>3/</u>	16,775
1965	18,357 <u>1/</u>	1,654	3.37	5,205	7,560 <u>2/</u>	1,739	984	872 <u>3/</u>	16,695
1966	18,373 <u>1/</u>	1,559	3.49	5,255	7,543 <u>2/</u>	1,850	870	906 <u>3/</u>	16,694
1967	18,208 <u>1/</u>	1,547	3.76	5,201	7,499 <u>2/</u>	1,771	818	957 <u>3/</u>	16,467
1968	18,362 <u>1/</u>	1,531	3.84	5,129	7,655 <u>2/</u>	1,830	802	948 <u>3/</u>	16,569
1969	18,711 <u>1/</u>	1,508	3.95	5,088	7,999 <u>2/</u>	1,844	746	989 <u>3/</u>	16,860
1970	18,278 <u>1/</u>	1,475	4.05	5,200	7,491 <u>2/</u>	1,823	661	1,014 <u>3/</u>	16,368
1971	17,777 <u>1/</u>	1,429	4.42	5,275	6,536 <u>2/</u>	2,097	685	1,024 <u>3/</u>	15,792

1/ Monthly milk production figures include milk equivalents of "factory cheese other than cheddar". Milk equivalents of "cottage cheese" is not shown by months, but is included in milk production total for year.

2/ Excludes milk equivalent of creamery butter used in manufacture of ice cream.

3/ Includes milk equivalent of creamery butter used.

Source: Statistics Canada.



TOTAL MILK PRODUCTION AND UTILIZATION AS PER CENT OF  
PRODUCTION, CANADA, 1961 - 1971

<u>YEAR</u>	<u>PRODUC- TION</u> (MM.LBS.)	<u>FARM BUTTER</u> %	<u>CREAMERY BUTTER</u> %	<u>CHEDDAR CHEESE</u> %	<u>OTHER CHEESE 1/</u> %	<u>CONCEN- TRATED MILK</u> %	<u>ICE CREAM 2/</u> %	<u>FLUID SALES 3/</u> %	<u>FARM HOME CONSUMED</u> %	<u>USED ON FARMS</u> %
1961	18,339	1.1	45.0	7.1	.7	5.6	3.6	27.0	5.2	4.6
1962	18,382	.9	46.0	7.0	.8	5.2	2.9	27.1	5.1	4.8
1963	18,432	.8	44.7	8.3	.9	5.4	2.7	27.2	5.1	4.7
1964	18,505	.6	44.5	8.6	1.0	5.4	2.7	27.6	5.0	4.4
1965	18,357	.5	43.0	9.5	1.2	5.4	2.9	28.3	4.8	4.2
1966	18,373	.4	42.5	10.0	1.6	4.7	3.5	28.6	4.7	3.8
1967	18,208	.4	42.4	9.7	1.7	4.5	4.0	28.5	4.7	3.8
1968	18,362	.4	42.8	10.0	2.0	4.4	4.0	28.0	4.6	3.8
1969	18,711	.3	43.8	9.9	2.5	4.0	4.2	27.2	4.4	3.7
1970	18,278	.3	41.9	9.9	3.2	3.6	4.6	28.4	4.3	3.8
1971	17,777	.3	37.8	11.8	3.8	3.8	4.8	29.7	4.2	3.8

1/ Other whole milk and cream cheese.

2/ Data adjusted to exclude the milk equivalent of creamery butter used in the manufacture of ice cream mix.

3/ Represents milk and cream, in milk equivalent, sold off farms for fluid purposes.

Source: Statistics Canada.

CREAMERY BUTTERPRODUCTION, TRADE, DISAPPEARANCE, PRICECANADA -- 1961 - 1971

<u>YEAR</u>	<u>STOCKS AT JANUARY 1</u> (MM LBS.)	<u>PRODUCTION</u> (MM LBS.)	<u>DOMESTIC DISAPPEARANCE</u> (MM LBS.)	<u>WHOLESALE PRICE 1ST GRADE MONTREAL</u> (¢ PER LB.)
1961	133	352	288	63
1962	197	362	321	54 7/8
1963	238	352	351	50 3/4
1964	219	352	357	51 3/4
1965	100	337	356	54 1/4
1966	76	334	348	59
1967	61	330	337	62 1/2
1968	56	336	333	63 1/2
1969	62	360	321	65
1970	90	328	328	65
1971	90	287	329	66 1/8

Source: Statistics Canada.



CHEDDAR CHEESEPRODUCTION, TRADE, DISAPPEARANCE, PRICECANADA -- 1961 - 1971

<u>YEAR</u>	<u>STOCKS AT JANUARY 1</u>	<u>PRODUCTION</u>	<u>DOMESTIC DISAPPEARANCE</u>	<u>WHOLESALE PRICE 1ST GRADE MONTREAL</u>
	(MM LBS.)	(MM LBS.)	(MM LBS.)	(¢ PER LB.)
1961	56	119	91	33 3/8
1962	64	117	103	34 3/4
1963	51	139	108	36 5/8
1964	58	145	116	37 1/4
1965	58	158	119	40 1/8
1966	66	168	117	42 7/8
1967	81	161	128	45 1/4
1968	89	166	128	46 1/8
1969	84	168	142	46 1/2
1970	81	166	156	47 7/8
1971	61	191	160	61

Source: Statistics Canada.

EVAPORATED MILKPRODUCTION, TRADE, DISAPPEARANCE, PRICECANADA -- 1961 - 1971

<u>YEAR</u>	<u>STOCKS AT JANUARY 1</u> (MM LBS.)	<u>PRODUCTION</u> (MM LBS.)	<u>DOMESTIC DISAPPEARANCE</u> (MM LBS.)	<u>WHOLESALE PRICE CASE (48/16'S) MONTREAL</u> (\$ PER CASE)
1961	45	324	303	6.40
1962	62	293	308	6.40
1963	41	313	306	5.68
1964	42	315	303	6.74
1965	36	310	300	7.01
1966	40	310	300	7.33
1967	41	288	290	7.71
1968	32	297	286	7.80
1969	36	282	268	7.97
1970	43	256	259	8.19
1971	29	264	255	9.15

Source: Statistics Canada.



SKIM MILK POWDER  
PRODUCTION, TRADE, DISAPPEARANCE, PRICE  
CANADA -- 1961 - 1971

<u>YEAR</u>	<u>STOCKS AT JANUARY 1</u> (MM LBS.)	<u>PRODUCTION</u> (MM LBS.)	<u>DOMESTIC DISAPPEARANCE</u> (MM LBS.)	<u>WHOLESALE PRICE 1ST GRADE SPRAY MONTREAL</u> (¢ PER LB.)
1961	23	213	153	7 3/4
1962	30	192	133	8
1963	54	176	153	10 7/8
1964	21	203	153	14 5/8
1965	28	222	139	15 1/4
1966	26	264	164	17 1/2
1967	56	316	140	19 3/4
1968	138	360	162	19 1/2
1969	209	395	212	20
1970	154	362	133	20
1971	86	301	109	25 3/8

Source: Statistics Canada.

PER CAPITA CONSUMPTION OF DAIRY PRODUCTS AND MARGARINE -- CANADA  
1961 - 1971

Year	In Terms of Whole Milk			Creamery			Cheese			Evaporated			Ice		
	Total All Fluid Milk and Cream			Butter			Cheddar Process			Whole Milk			Powder Cream		
	Products	Milk	Cream	Total	Butter	Total	Types	Specialty	Total	Milk	Milk	Milk	gallons	gallons	pounds
							- pounds -								
1961	866	281	51	332	15.81	2.89	3.15	1.43	7.47	16.60	8.40	2.37	10.05		
1962	891	275	51	326	17.26	3.28	3.29	1.47	8.04	16.55	7.16	2.37	9.88		
1963	916	273	50	323	18.53	3.25	3.41	1.63	8.29	16.16	8.07	2.47	9.22		
1964	911	271	49	320	18.49	3.40	3.56	1.66	8.62	15.66	7.94	2.56	8.87		
1965	902	269	48	317	18.10	3.41	3.83	1.86	9.10	15.23	7.06	2.62	8.67		
1966	881	266	46	312	17.35	2.93	4.21	2.04	9.18	14.96	8.16	2.67	8.90		
1967	863	258	45	303	16.49	3.34	4.14	2.33	9.81	14.18	6.83	2.74	9.10		
1968	847	251	44	295	16.04	3.33	4.34	2.67	10.34	13.75	7.79	2.69	9.42		
1969	830	245	42	287	15.30	3.59	4.59	3.05	11.23	12.70	10.06	2.76	9.65		
1970	836	245	41	286	15.32	4.12	4.47	3.26	11.85	12.08	6.21	2.80	9.28		
1971	842	245	42	287	15.26	4.17	4.74	3.76	12.67	11.85	5.05	2.81	9.26		

The Per Capita Consumption figures for Fluid Milk and Cream are based on the population of Canada less Newfoundland while the Per Capita Consumption of manufactured dairy products includes Newfoundland from April, 1949.

Source: Statistics Canada.



PRODUCTION OF YOGURTCANADA AND BY PROVINCES1961 TO 1972

	<u>1961</u>	<u>1962</u> - gallons -	<u>1963</u>	<u>1964</u>
QUEBEC	108,874	114,475	243,574	264,858
ONTARIO	42,691	26,488	62,243	55,237
OTHER PROVINCES	<u>13,307</u>	<u>19,092</u>	<u>21,124</u>	<u>27,968</u>
CANADA	164,872	160,055	326,941	348,063
	<u>1965</u>	<u>1966</u> - gallons -	<u>1967</u>	<u>1968</u>
QUEBEC	278,061	322,621	425,347	656,638
ONTARIO	91,970	91,296	102,822	234,175
OTHER PROVINCES	<u>19,740</u>	<u>28,381</u>	<u>79,065</u>	<u>94,844</u>
CANADA	389,771	442,298	607,234	985,657
	<u>1969</u>	<u>1970</u> - gallons -	<u>1971</u>	<u>1972*</u>
QUEBEC	671,911	866,309	1,274,686	1,659,000
ONTARIO	395,084	568,290	634,947	610,000
OTHER PROVINCES	<u>235,234</u>	<u>326,014</u>	<u>380,361</u>	<u>430,000</u>
CANADA	1,302,229	1,760,613	2,289,994	2,699,000

\* Estimated.

Source: Statistics Canada.

AVERAGE ANNUAL PRICE INDEXDAIRY PRODUCTS - MARGARINE1961 - 19721961 = 100

<u>YEAR</u>	<u>CHEESE/PLAIN PROCESSED</u>	<u>ICE CREAM</u>	<u>EVAPORATED MILK</u>	<u>MILK, FRESH</u>	<u>BUTTER</u>	<u>MARGARINE</u>
1961	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1962	99.9	100.0	99.1	100.3	88.7	95.6
1963	103.0	103.1	100.9	101.5	83.6	90.5
1964	106.2	104.7	104.8	104.7	84.3	94.5
1965	110.2	103.5	110.9	106.4	87.8	109.4
1966	118.1	108.1	114.5	114.0	95.9	116.1
1967	122.6	111.6	116.0	123.4	100.7	114.3
1968	124.4	112.0	114.8	130.5	101.5	109.5
1969	127.9	112.9	112.9	137.1	103.0	105.5
1970	130.3	110.7	112.5	138.9	102.3	112.1
1971	133.4	111.7	119.6	145.1	104.0	114.8
1972	148.2	117.3	134.2	151.0	108.6	110.5

Source: Statistics Canada, Prices Division.



PRICES AND EARNINGS -- CANADA1961 - 1972

YEAR	<u>CONSUMER PRICE INDEX (1961=100)</u>			<u>AVERAGE HOURLY EARNINGS</u>	
	ALL ITEMS	<u>FOOD INDEX</u>		<u>MANUFACTURING</u>	
		FOOD	DAIRY PRODUCTS	MFG.	\$ PER HOUR
			(INCL. BUTTER)	WAGES	
		- INDEXES -		- INDEX -	
1961	100.0	100.0	100.0	100.0	1.82
1962	101.2	101.8	97.3	103.3	1.88
1963	103.0	105.1	97.0	107.1	1.95
1964	104.8	106.8	99.8	110.9	2.02
1965	107.4	109.6	102.5	116.4	2.12
1966	111.4	116.6	109.7	123.6	2.25
1967	115.4	118.1	117.0	131.8	2.40
1968	120.1	122.0	121.5	141.2	2.58
1969	125.5	127.1	215.9	153.3	2.79
1970	129.7	130.0	127.0	165.3	3.01
1971	133.4	131.4	131.9	185.7	3.28
1972	139.8	141.4	139.1	193.4 (pre.)	3.52 (pre.)

Source: Statistics Canada, Prices Division.

### RETURN ON INVESTMENT

The Return On Investment of a business is its net profit expressed as a percentage of the investor capital employed in the business.

Almost all businesses require capital, but some businesses require much more capital than others. Capital is a scarce resource. If a business or an industry is to survive, it must be able to attract capital with which to purchase or construct the physical plant needed for the business and with which to finance current assets such as customer accounts receivable and inventories which tend to grow in magnitude with the expansion of a business. When a business or industry needs to attract new capital, it must compete for the use of this capital with all other enterprises which are also seeking capital. Capital will tend to be directed into those businesses or industries that offer the best return on investment over the longer term. This tendency is moderated by the risk factor, as higher returns usually, though not necessarily, imply higher risks. At the lower end of the scale of returns, the return on investment in virtually risk free government securities and certain blue chip investments provides some sort of floor, or minimum acceptable rate of return given no risk. For any given business, not only is the rate of R.O.I. important, but also the trend in this rate. A declining rate of R.O.I. can be a danger signal.



Even after a business has established itself, the competition for capital resources continues. If a business consistently earns an unsatisfactory return on capital, capital will tend to be withdrawn from this business and redeployed in more rewarding enterprises. Capital may be withdrawn in a direct manner by paying out all earnings as dividends. It may also be withdrawn in an indirect manner by a business not spending the necessary amounts to repair and replace its physical assets, so that these assets will tend to deteriorate rather than be kept in efficient condition. Capital will not be available to modernize and to make use of technological advances. The process whereby a business deteriorates because of inadequate capital takes place over a lengthy period of time, so it is not readily apparent as it happens.

There is a direct relationship between profits, capital, and sales. Profit as a percentage of sales is a widely accepted measure of the efficiency of a business. The capital turnover ratio is computed by dividing capital into sales. The rate of return on investment is profit as a percentage of sales multiplied by the capital turnover ratio. R.O.I. may also be computed as profit expressed as a percentage of capital. This may be expressed as an equation:

$$\text{Return On Investment} = \frac{\text{Profit}}{\text{Capital}} = \frac{\text{Profit}}{\text{Sales}} = \frac{\text{Sales}}{\text{Capital}}$$

The capital turnover ratio and the profit percentage to sales may vary widely between different businesses and industries, reflecting different capital requirements and operating realities. For example, a chain of retail stores may have a high capital turnover rate, a low profit percentage of sales, and an acceptable return on investment. A food production business on the other hand may require a much higher proportion of capital to be tied up in the business, so that the capital turnover rate will be lower. The profit percentage of sales must therefore be higher to still yield a comparable return on investment. In the long term, both businesses are competing for the same capital investment dollar.

Selling prices must first be high enough to exceed the directly variable cost of the products sold. This is not affected by the volume of products sold, as both sales value and variable costs increase in direct proportion to increases in the volume of products sold. The excess may be called the marginal income of a business which must be high enough to recover all the relatively fixed overhead and indirect costs of the business. These costs are necessary to operate the business, and must include an adequate amount to maintain and replenish the capital facilities of the business. If the business is to survive, sales prices must be high enough so that marginal income not only recovers all other costs of the



business but leaves a profit. Normally about half this profit is payable as income taxes. The remaining net profit after taxes must be high enough to yield an acceptable level of return on investment.

Let us attempt to more precisely define the term Return On Investment, or net profit expressed as a percentage of capital. There are several ways to measure capital and profit. A practical way is to take capital as at the beginning of the fiscal year of a business, and to take profits for the year commencing from the date that capital is measured. This data is available from published financial statements. This is the method used by Fortune magazine in its well known annual comparative list of large corporations. A refinement would be to take the average capital available during any year, as this would recognize the timing of any new capital put into a business during a year, as well as any reduction in capital such as by way of dividends, but data with which to compute this average is not readily available for all companies.

Capital as used in the calculation of R.O.I. is the Investor capital in the business. This is the sum of share capital of all classes (valued at the amount at which it is carried on the balance sheet), contributed or capital surplus (such as a premium over par value received on the issue of preferred shares), and accumulated profits retained in the business (earned surplus).

Ordinarily, capital that is in the form of long term debt is not considered as investor capital, but there can be exceptions. Many times the owners of a privately controlled business will make their investment in the business partly in the form of share capital and partly in the form of long term debt payable to the owners. The reason for this is so that the owners may at some later date withdraw some of the capital from the business simply by repaying some of the debt due to themselves without incurring tax complications. In these circumstances, the business's long term debt payable to the controlling shareholder group can reasonably be considered to be part of the capital of the business and may be included in the calculation of capital for purposes of R.O.I.

A privately controlled company may have excess assets in the form of either investments or assets unrelated to the business, such as a private yacht for the controlling shareholder. If this is a significant amount, the total should be deducted from the computation of capital.

Net profit is defined as net profit after income taxes. If debt payable to controlling shareholders is included in the capital base, the after-tax cost of any interest on this debt should be added back to the reported net profit after taxes. Similarly, the after-tax value of investment income from the investment of surplus assets should be deducted from reported



net profit, and after-tax cost of any personal expenses unrelated to the business should be added to profit.

It is most important that the ratio be measured on a consistent basis. The investor method outlined here is the one most likely to be consistent when comparisons are made between different companies or industries.

There are other methods for calculating Return On Investment. One could describe these other methods as computations of return on assets employed. They basically use internal data and do not take into account the method of financing a business. Capital for these calculations includes working capital and fixed capital. Working capital includes customer accounts receivable and inventories, with this total sometimes reduced by trade accounts payable. Fixed capital includes land, buildings, machinery, equipment, motor vehicles, etc. These fixed capital items may be valued at their original cost, or at their original cost reduced by the accumulated amount of depreciation. A more sophisticated valuation method is to value assets used in the business at depreciated replacement cost. This is computed by increasing original cost by a suitable index of inflation for each year the asset has been owned, then reducing this increased value by depreciation calculated at appropriate rates for each year each asset has been owned, with the rates applied to the inflated values. This

method develops the most realistic value for the assets really employed in the business. The profit that is related to this capital base is similar to the profit used in the investor method, with of course all costs of debt financing excluded. Depreciation charged to profit might be on the same basis as used when valuing fixed capital. This method is most suitable for use within a large corporate organization when measuring the return on the various segments of the business, but because of the complexity of the calculations it is not too suitable for comparisons between independent companies and different industries.



APPENDICE «K»

OBSERVATIONS ET COMMENTAIRES SUR LE COMPORTEMENT DES PRIX

DES PRODUITS LAITIERS

---

Présentés au Comité spécial  
sur les tendances des prix de l'alimentation

par

Le Conseil national de l'industrie laitière du Canada

OTTAWA

le 6 mars 1973

La Reine dit: "Eh bien ici, voyez-vous, il faut courir le plus vite qu'on peut pour rester sur place. Si vous voulez vous déplacer, vous devez courir au moins deux fois plus vite!"

Monsieur le président, lorsque Sir John Carling, alors ministre de l'Agriculture, participa à la formation de notre Conseil national de l'industrie laitière en 1919, il a dit de l'industrie laitière qu'elle était la forme la plus compliquée de s'adonner à l'agriculture.

C'est encore plus vrai aujourd'hui. Aussi, le Conseil a demandé à quelques-uns des principaux fabricants canadiens de produits laitiers de venir ici pour répondre aux questions que vous aurez à poser après notre exposé.

Je m'appelle John R. Jackson, et je suis président du Conseil national de l'industrie laitière. Ceux qui m'accompagnent sont:

- M. H. F. Curry, président de la Twin Cities Co-Operative Dairy Ltd., président du Conseil national de l'industrie laitière;
- M. R. H. Clark, président de Clark Dairy Ltd., Ottawa;
- M. E. F. Findlay, président et directeur général de Silverwood Industries Limited, London, Ont.
- M. Philippe Pariseault, directeur général de la Coopérative agricole de Granby, Granby, Qué.
- M. L. A. Stephens, président du Conseil de l'industrie laitière de l'Ontario et membre de la haute direction de Gay Lea Foods, Weston, Ont.;
- M. F. M. Warnock, président de Dominion Dairies Limited, Montréal, Qué.

Monsieur le président, les fabricants de produits laitiers du Canada ne prétendent pas être des experts capables de cerner les facteurs qui causent l'inflation. Nous ne promettons pas non plus de fournir aujourd'hui à votre Comité des solutions profondes ni des panacées.



Pour parler, franchement, nous croyons que tous les Canadiens sont, à des degrés divers, responsables de l'inflation et en particulier de la montée accélérée des prix des aliments que nous connaissons actuellement.

Pourquoi les produits laitiers sont-ils si cher au Canada? 1.

	<u>1961</u>	<u>1972</u>
1. Salaires dans l'industrie manufacturière	100	193
2. Prix du lait industriel livré aux fabricants de produits laitiers de l'Ontario	100	158
3. Indice du coût de la vie: tous les aliments	100	141
4. Indice du coût de la vie: produits laitiers	100	138

Prix du beurre canadien (produit laitier type) livré de l'entrepôt, comparativement à d'autres pays industrialisés. 2.

Royaume-Uni	\$ .64 la livre
Canada	.65
États-Unis	.88
Suède	.99
Pays-Bas	1.11
Allemagne	1.14
France	1.25

---

1. Statistique Canada.

2. Organisation de coopération et de développement économique.

Bénéfices sur les ventes: industrie laitière et autres industries. <sup>3.</sup>1965-1970Bénéfices sur les ventes, après impôts

	<u>%</u>					
	<u>1965</u>	<u>1966</u>	<u>1967</u>	<u>1968</u>	<u>1969</u>	<u>1970</u>
Produits laitiers	2.4	2.0	1.9	2.0	1.8	2.0
Produits de l'élevage	1.0	1.2	0.6	0.8	1.1	1.5
Produits de la pêche	1.3	2.2	0.3	(1.8)	4.3	5.5
Fruits et légumes en conserve	3.5	2.3	2.3	2.0	2.7	2.5
Minoteries	2.2	2.5	0.2	2.0	1.9	3.3
Boulangeries	4.6	4.8	2.1	2.6	5.7	2.5
Autres produits alimentaires	<u>4.4</u>	<u>5.0</u>	<u>4.6</u>	<u>3.4</u>	<u>4.6</u>	<u>3.9</u>
Total aliments	<u>2.6</u>	<u>2.6</u>	<u>1.7</u>	<u>2.0</u>	<u>2.6</u>	<u>2.6</u>
Eaux gazeuses	6.6	5.7	5.5	4.8	3.8	2.8
Distilleries	13.3	13.2	13.3	13.9	13.3	11.5
Brasseries	8.2	9.0	13.3	8.8	7.9	10.0
Industrie vinicole	<u>7.4</u>	<u>7.9</u>	<u>5.8</u>	<u>8.8</u>	<u>7.3</u>	<u>7.8</u>
Total boissons	<u>9.8</u>	<u>9.9</u>	<u>10.8</u>	<u>9.5</u>	<u>8.7</u>	<u>8.3</u>
Total articles manufacturiers	<u>4.9</u>	<u>4.7</u>	<u>3.8</u>	<u>4.1</u>	<u>4.1</u>	<u>3.1</u>
Epicerie de détail	<u>1.5</u>	<u>1.9</u>	<u>1.5</u>	<u>1.5</u>	<u>1.4</u>	<u>1.5</u>
Total commerce de détail	<u>1.7</u>	<u>1.7</u>	<u>1.7</u>	<u>1.8</u>	<u>1.5</u>	<u>1.5</u>

Quels sont les bénéfices des fabricants canadiens de produits laitiers?

Permettez-nous de commenter deux techniques servant à indiquer la rentabilité de l'industrie: bénéfices après impôts, exprimés en pourcentage des ventes, et bénéfices après impôts, exprimés en pourcentage de l'actif net ou, dans le langage habituel, rendement du capital.

---

3. Statistique Canada, Statistiques financières des sociétés 61-207.



Le pourcentage des bénéfices par rapport aux ventes n'est pas en soi une bonne mesure de la rentabilité réelle; cependant, c'est un indicateur raisonnable de la capacité que peut avoir une industrie d'abaisser les prix en diminuant ses marges de profits. Un examen du rapport bénéfices/ventes depuis que l'industrie existe peut aussi montrer si l'industrie a tendance à augmenter ses marges de profits en augmentant ses prix.

Le tableau qui précède montre le pourcentage des bénéfices par rapport aux ventes faites par l'industrie laitière. un certain nombre d'autres industries alimentaires, l'industrie manufacturière, les épiceries de détail et les magasins de détail, de 1965 à 1970.

Un examen du tableau montre que les bénéfices réalisés par l'industrie laitière sur les ventes se situent à environ 2% et fluctuent très peu. Ce taux de profit permet évidemment très peu de réduire les prix. Les marges de profits de l'industrie laitière sont en général légèrement inférieures à celles de la plupart des autres fabricants de produits alimentaires. C'est seulement durant une de ces six années que les bénéfices réalisés par l'industrie sur ses ventes sont plus élevés que ceux de l'ensemble des fabricants de produits alimentaires.

Les chiffres concernant les autres industries sont donnés à titre documentaire. Chez les détaillants d'aliments et pour l'ensemble des détaillants, les marges sont généralement inférieures à celles des produits laitiers. Mais celles de l'industrie des boissons et de l'ensemble du secteur fabrication ont été de beaucoup supérieures.

Si nous passons aux bénéfices après impôts exprimés en pourcentage de l'actif net, on peut voir par le tableau que l'industrie laitière a connu en moyenne un rendement de 10%.

Nous soutenons que comparativement aux autres industries alimentaires et non alimentaires, les profits des fabricants de produits laitiers n'ont rien d'exceptionnel. Rien dans ces chiffres n'indique que l'industrie laitière fasse des profits excessifs ou qu'elle pourrait se permettre de réduire ses prix de façon notable.

Rendement de l'actif net ou rendement de l'investissement dans l'industrie des produits laitiers et d'autres industries. <sup>4</sup>.

1965-1970

Bénéfices après impôts par rapport à l'actif net

%

	<u>1965</u>	<u>1966</u>	<u>1967</u>	<u>1968</u>	<u>1969</u>	<u>1970</u>
Produits laitiers	10.7	8.4	9.8	9.5	9.3	10.3
Produits de l'élevage	8.9	10.1	5.5	7.8	9.9	13.4
Produits de la pêche	5.6	8.7	1.1	(7.1)	15.6	21.3
Fruits et légumes en conserve	10.5	6.4	6.7	6.1	7.7	7.1
Minoteries	8.6	10.0	0.8	6.8	6.4	11.4
Boulangeries	15.2	13.8	8.3	9.6	18.8	8.6
Autres produits alimentaires	11.8	12.8	11.3	11.0	11.1	9.4
Total aliments	10.8	10.6	7.6	8.2	10.8	10.8
Eaux gazeuses	14.0	13.1	13.6	13.2	11.3	8.8
Distilleries	27.6	25.8	27.7	32.2	34.3	27.2
Brasseries	10.8	11.1	22.9	16.7	11.3	14.7
Industrie vinicole	9.1	5.6	5.3	6.5	6.5	7.0
Total boissons	17.1	16.6	21.4	20.4	17.9	17.1
Total articles manufacturiers	10.4	10.0	8.5	9.3	9.9	7.1
Epiceries de détail	10.9	13.3	10.3	10.0	9.7	11.0
Total commerce de détail	9.2	9.8	9.9	10.3	9.2	8.6

4. Statistique Canada, Statistiques financières des sociétés 61-207.



Profits réalisés par un fabricant de produits laitiers avec une pinte de lait.

Coût de production d'une pinte de lait dans une  
laiterie-type de l'Ontario pour distribution au  
grossiste 5.

	<u>Cents par pinte</u>	<u>Pourcentage du prix de vente</u>
Lait nature	17.0*	62.7
Déchets	0.3	1.1
Transformation		
Réception )		
Séparation )	1.3	4.8
Remplissage)		
Carburant, électricité, eau	0.4	1.5
Emballage	1.8	6.6
Dépréciation	0.5	1.8
Distribution	4.1	15.1
Administration et frais généraux	1.0	3.7
Coût total	26.4	97.4
Bénéfices avant impôts	0.7	2.6
Prix de vente	27.1	100.0

\* Déduction faite de 1.2 cents la pinte pour les matières grasses retirées du lait homonégisé, du lait 2% et du lait écrémé et employées pour d'autres produits.

Ce relevé montre clairement que le poste principal des coûts de la laiterie est le lait nature, 62.7% du prix de vente. Ce pourcentage de 62.7% est exactement l'inverse du chiffre de 37% donné par M. Williams pour tous les produits agricoles, quand il a déclaré devant vous le 15 février qu'aujourd'hui, l'agriculteur moyen ne touche que 37% du prix des aliments payé par le consommateur.

En Ontario, le prix du lait nature est fixé par l'Office de commercialisation du lait de l'Ontario, et non par le fabricant de produits laitiers. Quand le relevé a été fait, l'OCLLO vendait le lait au fabricant de produits laitiers au prix de \$7.05 les cents livres. Ce prix a été porté à \$7.40 les cents livres en janvier 1973 et l'Office a annoncé son intention d'augmenter encore le prix dans un proche avenir. (Permettez-moi en passant de m'excuser pour la prépondérance accordée aux chiffres qui concernent l'Ontario, mais il nous a été impossible d'obtenir des données d'une source indépendante pour certaines des réponses approfondies que nous fournissons plus loin).

Parmi les autres coûts mentionnés, la transformation, les utilités publiques, l'emballage et la dépréciation ne constituent que 15% du prix de vente, et la distribution un autre 15%. Le coût de la main-d'oeuvre et des matières premières monte constamment dans ces secteurs et bien que les fabricants de produits laitiers aient réussi à compenser ces hausses par une meilleure efficacité productive et l'aménagement plus rationnel des usines, il a fallu transmettre aux consommateurs une partie de la hausse des coûts.

L'administration et les autres frais généraux représentent 4% du prix de vente, tandis que les profits avant impôts ne sont que de 2.6% ou 0.7 cents la pinte.

Le prix de vente mentionné dans le tableau, 27.1 cents la pinte, représente le prix moyen perçu par les laiteries pour une pinte de lait liquide moyenne. Cette moyenne tient donc compte du lait homogénéisé, du lait 2% et du lait écrémé et d'une combinaison de diverses sortes d'emballage, y compris les cruches de trois pintes, les sacs de plastique et les cartons. Il s'agit du lait vendu au niveau du grossiste.



Depuis ce relevé, dont les données ont été obtenues en août 1972, les coûts des fabricants de produits laitiers et le prix du lait payé par les consommateurs ont augmenté.

Les prix de détail ont augmenté en moyenne d'environ 2 cents la pinte en janvier 1973. Quand les prix montent, certains consommateurs essaient d'en diminuer l'effet sur leur budget en modifiant leur consommation de produits laitiers. Ils peuvent le faire de différentes façons. Ils peuvent passer du lait homogénéisé au lait 2% ou au lait écrémé, ou encore ils peuvent acheter leur lait par cruches de trois pintes au lieu des contenants plus petits. De cette façon, l'augmentation que doivent absorber les consommateurs est probablement de moins de 2 cents la pinte. En nous fondant sur les bilans passés, nous calculons que l'augmentation nette absorbée par le consommateur sera d'environ 1.3 cents la pinte ou 50 cents les 100 livres.

La répartition de ces 50 cents entre les différents secteurs de l'industrie se fera probablement de la façon suivante: premièrement, le détaillant prend une marge d'environ 15% ou 7.5 cents les 100 livres. Des 42.5 cents qui restent, les agriculteurs touchent 35 cents les 100 livres pour le lait nature, par décision de l'OCL0. Il reste donc aux laiteries 7.5 cents les 100 livres ou .2 cents la pinte pour compenser les augmentations de salaires, les nouveaux tarifs des utilités publiques, les frais de transport, les frais d'emballage et les autres augmentations survenues depuis la dernière augmentation des prix de détail, qui date de septembre 1971, c'est-à-dire il y a 15 mois.

Les fabricants de produits laitiers toucheront donc une part très modeste de l'augmentation pour conserver leur marge de profits.

Les fabricants de beurre et de poudre de lait

Le prix pondéré du lait industriel payé par le fabricant ontarien est de \$4.40 les 100 livres livrées à son usine.

De ces 100 livres de lait, un fabricant efficace réalisera ce qui suit, compte tenu des prix de soutien fédéraux:

		<u>Pourcentage</u>
1)	4.2 livres de beurre @ 68 cents la livre - \$ 2.856	
2)	8.0 livres de poudre de lait écremé @ 29 cents la livre - 2.320	
	REVENU TOTAL	5.176 100.0
	Moins le prix du lait de l'OCLLO	4.400 85.1
	\$ .776	14.9

Avec ces .776 cent ou 14.9 p. 100, le fabricant doit payer:

- a) les frais directs et indirects d'exploitation de son usine:  
salaires directs et indirects, dépréciation, chauffage,  
électricité, impôts, etc.,
- b) frais d'emballage,
- c) publicité, commercialisation, mise au point de nouveaux  
produits, recherche, contrôle de la qualité,
- d) frais de transport.

Bien entendu, une marge de 14.9 p. 100 signifie à son tour que le producteur de lait industriel reçoit 85.1 p. 100 de tout l'argent que perçoit le fabricant de beurre ou de poudre de lait.

Le fabricant de fromage

Le 11 mai 1972, le Conseil comparaisait devant le Comité permanent de l'Agriculture pour expliquer en particulier la montée anormale et rapide du prix du fromage cheddar canadien.



Nous avons dit à cette époque que les causes fondamentales de cette augmentation étaient les suivantes:

- a) surplus mondiaux de fromage inexistants;
- b) forte demande de fromage de la part de l'Angleterre (accumulation de stocks avant l'entrée dans le Marché commun);
- c) baisse notable de la production du lait en Ontario et au Québec;
- d) quotas de livraison à l'usine très inférieurs aux extrapolations, en Ontario;
- e) faible volume du fromage en inventaire au Canada.

En Ontario, les producteurs de lait et les producteurs de produits laitiers ont élaboré une formule qui était redressée tous les mois pour faire face à l'évolution rapide du prix du lait destiné au fromage. Au Québec, un pourcentage très élevé du fromage est fabriqué par des coopératives d'agriculteurs, de sorte que les hausses du prix du fromage sont allées directement à ces producteurs.

En Ontario, le lait industriel est divisé en catégories. Avant le 1er août 1971, le lait destiné au beurre, à la poudre et au fromage cheddar était dans la même catégorie et au même prix.

Depuis le 1er août 1971, l'Office de commercialisation du lait de l'Ontario, agissant au nom de tous les producteurs de lait de l'Ontario, a augmenté de \$1.15 les cent livres le prix du lait destiné au fromage, mais il n'a pas augmenté le prix du lait destiné au beurre et à la poudre.

Bref, le prix du fromage a monté en flèche mais l'Office du lait, prenant acte de la chose, a agi de façon à refiler la majeure partie de cette augmentation de revenus au producteur de lait. Comme l'OCLQ

fonctionne selon la formule de la mise en commun, la montée en flèche du prix du lait destiné au fromage ne s'est pas manifestée de façon spectaculaire pour l'agriculteur qui expédie son lait à une fabrique de fromage.

Au cours de l'année dernière, c'est-à-dire du printemps 1972 jusqu'à maintenant, le fabricant de fromage s'est retrouvé dans la situation suivante:

a) Marché relativement stable pour le fromage en vrac, le marché de Belleville conservant un prix d'environ 63.3c. la livre;

b) revenus fixes pour les fabricants, basés sur le fromage cheddar en vrac et indexés au marché de Belleville par une formule qui a son tour fixe le prix du lait;

Ainsi, pour chaque cent livres de lait transformé en fromage cheddar, le fabricant ontarien de fromage perçoit 12.8 p. 100 de la valeur brute de ce fromage, basée sur un rendement de 9 livres, tandis que le producteur de lait perçoit 87.2 p. 100 de cette valeur brute.

c) Inquiétude croissante chez les fabricants aux prises avec une augmentation des coûts alors que leurs revenus demeurent constants tant que le prix du fromage reste à 63.3c. la livre;

d) Pressions exercées récemment sur les fabricants de fromage par les responsables de l'environnement concernant l'élimination du petit-lait, et augmentation des coûts qui en résulte.

En résumé, il est évident que le prix du fromage a très peu fluctué l'année dernière. Comme les producteurs exigent actuellement un profit plus élevé pour leur lait, il est assez juste de supposer que le prix du fromage augmentera.



Possibilités d'augmentation du prix du lait et répercussions <sup>6)</sup>

Etant donné les fortes augmentations des coûts de la ration alimentaire, des terrains, etc., il se peut que certains indicateurs utilisés par les offices de commercialisation démontrent la nécessité d'augmenter encore en 1973 le prix du lait payé par les fabricants de produits laitiers et par conséquent les prix à la consommation.

Quelles seraient les répercussions d'une hausse générale de 50 cents les 100 livres de lait pour une famille canadienne moyenne de quatre personnes? La consommation de produits laitiers au Canada en 1971 a été en moyenne de 842 livres. <sup>7)</sup> Autrement dit, pour une famille de quatre personnes, l'augmentation serait de  $842 \times \frac{50}{100} \times 4$  ou \$16.84, ou moins d'un cent l'heure en prenant comme base 2080 heures-homme.

Concentration

Environ 44 p. 100 du lait du Canada est traité par des coopératives possédées par des agriculteurs, 43 p. 100 par d'autres sociétés et quelque 13 p. 100 par des entreprises familiales.

En 1961, on comptait 1710 usines de transformation du lait et en 1971 il n'y en avait plus que 880; l'on s'attend à ce que leur nombre baisse à 300 en 1980.

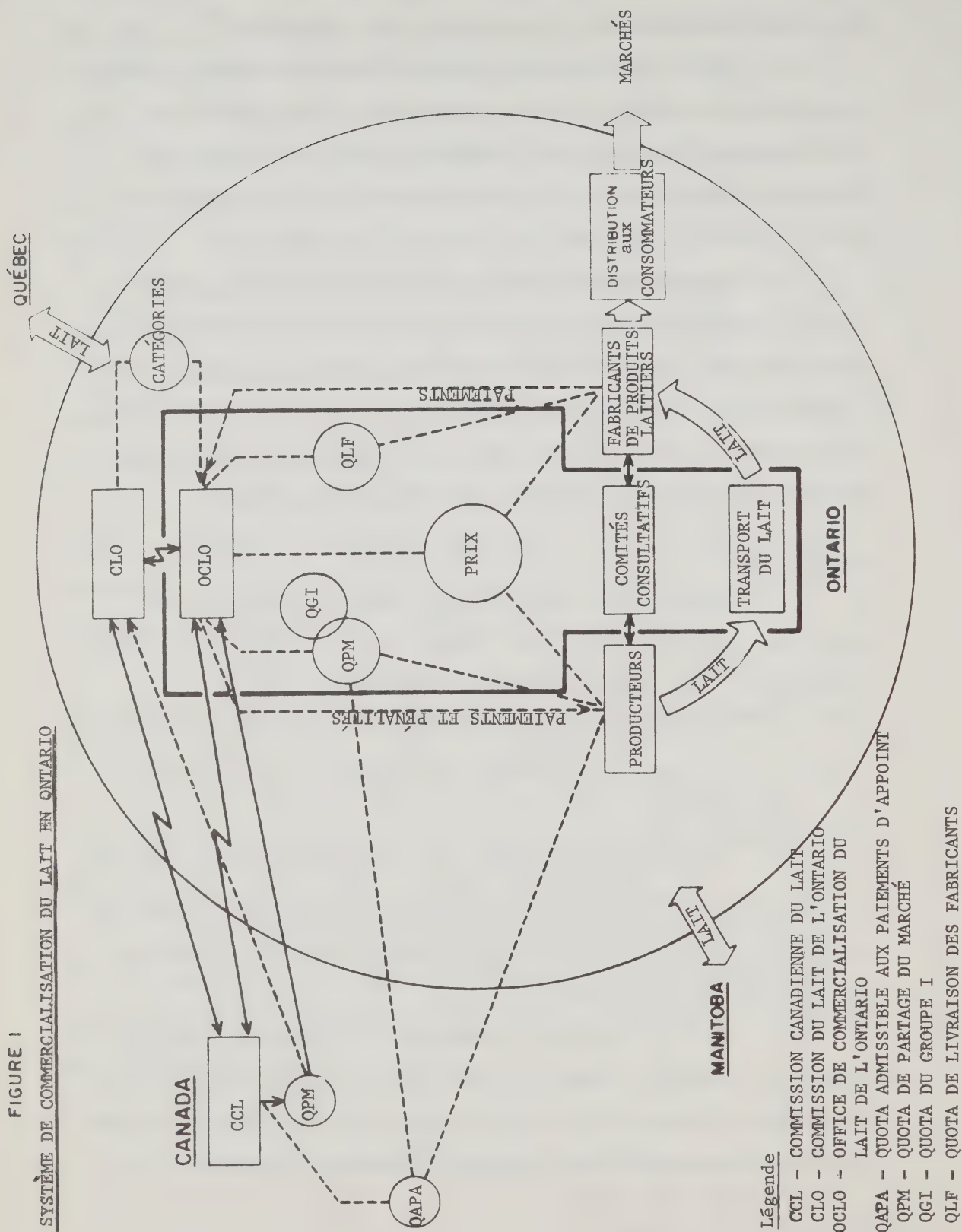
Cette diminution marquée tient à plusieurs facteurs, dont le plus important est l'incapacité des fabricants de produire suffisamment de capitaux pour la croissance normale, la commercialisation, la recherche, le gros outillage et la publicité.

En 1970, une mission commerciale de l'industrie laitière canadienne a découvert en Europe que les frais de réclame et les profits équivalaient en moyenne à 14 p. 100 des ventes, ce qui équivaut à la marge brute totale des manufacturiers canadiens de beurre et de poudre de lait.

---

<sup>6) 7)</sup> Statistique Canada

**SYSTÈME DE COMMERCIALISATION DU LAIT EN ONTARIO**





Quotas

Les quotas occupent une grande place dans l'histoire financière de l'industrie laitière.

Notre Conseil avance respectueusement l'hypothèse que le transfert des quotas pour des gains monétaires, soit au niveau de l'agriculteur, soit à celui des quotas de livraison des fabricants, ne contribue pas d'ordinaire à hausser le prix des denrées alimentaires. L'apport de nouveaux capitaux favorise la consolidation et la rationalisation qui à leur tour se traduisent par une plus grande efficacité de rendement, ce à quoi vise la productivité.

Quels changements se sont produits dans le prix des produits laitiers au Canada en 1972/71?<sup>8/</sup>

Les prix des produits laitiers ont connu une hausse moyenne de 2.7 p. 100 de 1971 à 1972. Cette augmentation vient à l'avant-dernier rang de toutes celles enregistrées au cours de cette période pour toutes les catégories d'aliments.

En raison d'une combinaison de facteurs, rationalisation de la production et de la distribution, production accrue par heure-homme et diminution de la marge de profit, les fabricants de produits laitiers ont pu contenir la hausse de l'indice du coût de la vie dans des limites acceptables.

---

<sup>8/</sup> Statistique Canada, "Prix des aliments à domicile; variations procen-tuelles pour certaines périodes choisies."

Quelles sont les causes de l'inflation selon les exploitants de l'industrie laitière?

"Franchement, maintenant que vous me posez la question" répondit Alice très embarrassée, "je ne pense pas ... "Dans ce cas, vous devriez vous taire", lui dit le chapelier.

En toute franchise, Monsieur le président, peut-être que nous, exploitants de l'industrie laitière, sommes trop proches de la baratte pour pouvoir prendre une part importante dans cette discussion.

Nous avons un sentiment persistant qu'aucun de nous ne peut prétendre à l'absolue pureté, qu'il s'agisse des députés, du simple ouvrier d'usine, du transformateur du produit laitier ou de qui que ce soit.

Il ne fait aucun doute que la situation soit liée à la situation actuelle de l'offre et de la demande accentuées en 1971-1972 par des récoltes désastreuses sur le plan mondial, récoltes qui ont provoqué une situation que nous espérons ne jamais se reproduire.

Nous pouvons citer deux exemples de cette relation de la cause et de l'effet: la hausse en flèche il y a un an du prix en magasin du fromage canadien cheddar et ce de nouveau lors de la vente récemment réalisée aux Etats-Unis par la Commission canadienne du lait de quelques cinq millions de livres de poudre de lait écrémé.

L'inflation doit avoir également quelque chose à voir avec le redressement spectaculaire de l'augmentation de l'échelle des salaires. Nous ne pouvons simplement pas comprendre comment notre pays peut avoir une hausse de 96 p. 100 dans l'ensemble des salaires industriels au cours de la dernière décennie sans qu'une augmentation importante se fasse en même temps sentir dans le prix de l'alimentation.



Nous, fabricants de produits laitiers, ne pouvons pas nier que les pressions qui ont été exercées, encore que de façon ordonnée, par diverses commissions laitières dans tout le Canada, ont obtenu pour les producteurs laitiers des augmentations de prix dépassant de beaucoup ce que les négociations désordonnées qui se faisaient auparavant avaient pu leur obtenir.

Le producteur de lait, de même que le fabricant de produits laitiers, ont tous deux subi des baisses importantes d'effectif et dans la même proportion à peu près, au cours de la dernière décennie. Il ne fait pas de doute que l'évolution de notre façon de vivre a influé sur ce changement. On nous parle de "semaine de travail comprimée": trois jours dans l'industrie petrochimique de Sarnia; pourtant, le producteur de lait est pratiquement attelé à sa ferme deux fois par jour, 365 jours par année. Et il faut remarquer que pour l'augmentation de la productivité, le producteur laitier a accompli un travail très louable.

Soit dit en passant, notre Conseil est d'avis que la diminution du nombre des petits fabricants constitue une réaction déplorable mais irréversible dans notre système économique et que ceux qui pleurent la disparition du petit fabricant le font pour des raisons sentimentales.

Il existe toute une quantité de nouveaux règlements que nous transmettent les gouvernements pour faire face à ce monde orienté vers la technique dans lequel nous vivons.

Ainsi, la préoccupation des autorités fédérales au sujet des nouveaux dangers que court la santé publique, tels que les bactéries "Salmonella" etc., constitue une mesure dont on ne saurait discuter l'à-propos.

Le résultat est que les usines de transformation des produits alimentaires -- y compris les laiteries industrielles -- ont dû augmenter leur budget affecté au contrôle de la qualité, à l'équipement de laboratoire et au personnel spécialisé.

Les inspecteurs du gouvernement ont appris grâce à leurs recherches, que les chaussures de sûreté, les lunettes et les chapeaux de protection réduisent les accidents. Voilà qui est excellent, mais quelqu'un doit payer tout cela.

Le contrôle de la pollution -- nous avouons que les transformateurs doivent cesser de contaminer nos cours d'eau avec du petit lait; cesser d'utiliser du mazout "C"; réduire le degré de contamination des émanations de leurs usines; organiser des programmes de recyclage etc. Très bien, mais cela coûte cher.

On pourrait même dire que la Commission canadienne du lait, en augmentant graduellement le prix d'achat du beurre et de la poudre de lait, a contribué aux hausses planifiées du coût de ces produits au consommateur.

Le ministère de la Consommation et des Corporations aspire à une meilleure protection du consommateur grâce à des renseignements supplémentaires sur l'emballage - contenant mieux rempli, valeur nutritive, codage de la date, liste d'ingrédients, liste d'allergies, mesures métriques, exigences du bilinguisme, liste des dangers, codage de rappel etc.

L'augmentation des allocations sociales fédérales dans le domaine de la santé et celle des pensions etc. ont été acceptées par l'industrie comme faisant partie de leur responsabilité sociale. Les frais supplémentaires ont été accompagnés d'une meilleure productivité, d'une marge de fonctionnement réduite et de prix accrus.

-- Et la liste continue.



En tant que transformateurs, nous nous demandons souvent s'il y a quelqu'un, le consommateur ou le gouvernement, qui comprend réellement à combien se chiffrera le coût total de ces programmes du gouvernement. Bien sûr, en tant que transformateurs de produits laitiers nous ne le savons pas, mais les effets ont déjà commencé à se faire sentir.

Nous serions très négligents si nous ne faisons pas mention de la subvention à l'industrie laitière pour laquelle vous votez des crédits chaque année. Cette importante somme de 100 millions de dollars est de fait une subvention au consommateur. Sans cet appui du gouvernement accordé à une industrie de 2 milliards de dollars, le beurre se vendrait environ \$1.00 la livre au lieu de 75¢. Sans cette aide du gouvernement, le producteur laitier se verrait forcé d'aller chercher un autre 100 millions de dollars chez le consommateur par l'intermédiaire du marché.

Si le Canada vend le beurre à \$1.00, l'élasticité de la courbe de la demande indique que la consommation de beurre par Canadien passera de 15 livres à moins de 5 livres comme c'est le cas aux Etats-Unis. Des baisses semblables se produiront dans le cas d'autres produits laitiers.

Etant donné que les parlementaires ne permettent pas que l'on modifie le programme de soutien actuel tant que des programmes de remplacement valables n'auront pas été élaborés et mis en vigueur, nous sommes portés à croire que les autres dépenses d'assurance-chômage, de programmes de recyclage, de bien-être et autres dépenses sociales dépasseront sensiblement les montants prévus actuellement pour le programme de soutien des produits laitiers.

A ce propos, il serait facile de calculer ce qu'en serait l'incidence sur les chiffres sortis pour l'impôt sur le revenu des sociétés si l'on soutirait encore 100 millions de dollars directement au consommateur au lieu de les prendre dans le trésor fédéral dont une forte partie des fonds provient précisément de cet impôt.

Le temps des aliments bon marché, dont les produits laitiers à l'usage du consommateur canadien, est révolu. De nos jours, grâce à l'aide reçue des Offices de commercialisation et au contrôle de l'offre, le producteur laitier a découvert le pouvoir de négociation que les syndicats industriels ont acquis depuis plusieurs décennies. On ne fera plus marche arrière. Les producteurs laitiers rattrapent simplement les autres.

Monsieur le président, les conditionneurs canadiens de produits laitiers ne parviennent pas à voir ce qui va si mal dans notre système, dans notre pays ou dans notre industrie, qui a fourni des produits laitiers de la plus haute qualité aux consommateurs canadiens aux plus bas prix possible.



RECOMMANDATIONS

1. N'entravez pas l'industrie canadienne de traitement des produits laitiers par des contrôles de prix et de salaires dont on a eu la preuve à maintes reprises qu'ils sont inefficaces à long terme; ne détruisez pas l'esprit d'initiative qui a permis de développer une riche industrie laitière au Canada. Les contrôles ne font guère que de favoriser l'escroc aux dépens de l'homme honnête.
2. Faites preuve de discernement dans votre stratégie et votre ligne d'action en ce qui concerne le programme fédéral de soutien des produits laitiers.
3. Etudiez la possibilité de définir et de recommander une méthode commune d'utilisation du "rendement des investissements" (ROI) afin que l'on puisse établir des normes et des directives pour les différents secteurs de l'industrie.
4. Votre comité devrait enfin prendre acte du pouvoir de plus en plus grand assumé ces dernières années par les offices provinciaux de commercialisation. Ils ont fait énormément de bien pour le producteur laitier mais vous connaissez tous la citation de Lord Acton, "Le pouvoir absolu tend à corrompre de façon absolue".

"Car, tu sais, je pourrais finir," se disait Alice à elle-même, "en m'éteignant comme une bougie". Et elle essayait de s'imaginer ce à quoi ressemblait la flamme d'une bougie après qu'elle s'est éteinte.

Merci!

APPENDICES

Production et utilisation du lait au Canada - 1961 - 1971

Production totale et utilisation procentuelle du lait au  
Canada - 1961 - 1971

Production, consommation et prix du beurre industriel au  
Canada - 1961 - 1971

Production, consommation et prix du fromage cheddar au  
Canada - 1961 - 1971

Production, consommation et prix du lait évaporé au  
Canada - 1961 - 1971

Production, consommation et prix de la poudre de lait  
écrémé au Canada - 1961 - 1971

Consommation par habitant des produits laitiers et de  
la margarine au Canada - 1961 - 1971

Production de yogourt au Canada et par province,  
1961 - 1972

Indice annuel moyen des prix des produits laitiers et de  
la margarine, 1961 - 1972

Prix et revenus au Canada, 1961 - 1972



## PRODUCTION ET UTILISATION DU LAIT

## AU CANADA

1961 - 1971

ANNÉE	PRODUCTION LBS	TOTAL UTILISÉ À LA FERME (MM LBS.)	PRIX PAYÉ AUX PRODUCTEURS À LA FERME \$/LQ. (le quintal)	VENTE DE LAIT NATURE	BEURRE	FROMAGE (MM LBS.)	CONCEN.	CRÈME GLACÉE	TOTAL
1961	18,339 <u>1</u> /	1,794	3.03	4,952	8,240	1,308	1.033	650 <u>3</u> /	16,183
1962	18,382 <u>1</u> /	1,820	3.05	4,972	8,263 <u>2</u> /	1,290	950	751 <u>3</u> /	16,427
1963	18,432 <u>1</u> /	1,811	3.09	5,022	7,938 <u>2</u> /	1,533	994	798 <u>3</u> /	16,582
1964	18,505 <u>1</u> /	1,749	3.21	5,114	7,882 <u>2</u> /	1,591	1,000	839 <u>3</u> /	16,775
1965	18,357 <u>1</u> /	1,654	3.37	5,205	7,560 <u>2</u> /	1,739	984	872 <u>3</u> /	16,695
1966	18,373 <u>1</u> /	1,559	3.49	5,255	7,543 <u>2</u> /	1,850	870	906 <u>3</u> /	16,694
1967	18,208 <u>1</u> /	1,547	3.76	5,201	7,499 <u>2</u> /	1,771	818	957 <u>3</u> /	16,467
1968	18,362 <u>1</u> /	1,531	3.84	5,129	7,655 <u>2</u> /	1,830	802	948 <u>3</u> /	16,569
1969	18,711 <u>1</u> /	1,508	3.95	5,088	7,999 <u>2</u> /	1,844	746	989 <u>3</u> /	16,860
1970	18,278 <u>1</u> /	1,475	4.05	5,200	7,491 <u>2</u> /	1,823	661	1,014 <u>3</u> /	16,368
1971	17,777 <u>1</u> /	1,429	4.42	5,275	6,536 <u>2</u> /	2,097	685	1,024 <u>3</u> /	15,792

1/ La production mensuelle de lait comprend la valeur exprimée en lait du fromage des fromageries autres que le cheddar". La production de fromage "cottage" ne figure pas pour chacun des mois, mais est comprise dans la production totale de lait pour l'année.

2/ Ne comprend pas la valeur exprimée en lait du beurre industriel entrant dans la fabrication de la crème glacée.

3/ Comprend la valeur du beurre de fabrique utilisé.

Source: Statistique Canada.

PRODUCTION TOTALE ET UTILISATION PROCENTUELLE DU LAIT AU CANADA

1961 - 1971

ANNEE	PRODUCTION (MM. LBS.)	BEURRE %	BEURRE INDUSTRIEL %	FROMAGE CHEDDAR %	AUTRES FROMAGES <sup>1/</sup> %	LAIT CONCENTRE <sup>2/</sup> %	CREME GLACEE <sup>2/</sup> %	VENTE DE LAIT 2/ NATURE <sup>3/</sup> %	CONSUMATION A LA FERME ET A LA MAISON %	UTILISATION A LA FERME %
1961	18,339	1.1	45.0	7.1	.7	5.6	3.6	27.0	5.2	4.6
1962	18,382	.9	46.0	7.0	.8	5.2	2.9	27.1	5.1	4.8
1963	18,432	.8	44.7	8.3	.9	5.4	2.7	27.2	5.1	4.7
1964	18,505	.6	44.5	8.6	1.0	5.4	2.7	27.6	5.0	4.4
1965	18,357	.5	43.0	9.5	1.2	5.4	2.9	28.3	4.8	4.2
1966	18,373	.4	42.5	10.0	1.6	4.7	3.5	28.6	4.7	3.8
1967	18,208	.4	42.4	9.7	1.7	4.5	4.0	28.5	4.7	3.8
1968	18,362	.4	42.8	10.0	2.0	4.4	4.0	28.0	4.6	3.8
1969	18,711	.3	43.8	9.9	2.5	4.0	4.2	27.2	4.4	3.7
1970	18,278	.3	41.9	9.9	3.2	3.6	4.6	28.4	4.3	3.8
1971	17,777	.3	37.8	11.8	3.8	3.8	4.8	29.7	4.2	3.8

<sup>1/</sup> Autre lait entier et fromage à la crème.

<sup>2/</sup> Données rajustées pour exclure la valeur en lait du beurre industriel entrant dans la fabrication de la crème glacée.

<sup>3/</sup> Représente l'équivalent du lait et de la crème nature vendu hors des fermes.

Source: Statistique Canada.



BEURRE INDUSTRIELPRODUCTION, COMMERCE, CONSOMMATION ET PRIX AU CANADA1961 - 1971

<u>ANNÉE</u>	<u>STOCKS AU 1<sup>er</sup> JANVIER (MM. LBS.)</u>	<u>PRODUCTION (MM. LBS.)</u>	<u>CONSOMMATION INTERIEURE (MM. LBS.)</u>	<u>PRIX DE GROS 1<sup>ère</sup> CATEGORIE MONTREAL (¢ la LB.)</u>
1961	133	352	288	63
1962	197	362	321	54 7/8
1963	238	352	351	50 3/4
1964	219	352	357	51 3/4
1965	100	337	356	54 1/4
1966	76	334	348	59
1967	61	330	337	62 1/2
1968	56	336	333	63 1/2
1969	62	360	321	65
1970	90	328	328	65
1971	90	287	329	66 1/8

Source: Statistique Canada.

FROMAGE CHEDDARPRODUCTION, COMMERCE, CONSOMMATION, PRIX AU CANADA1961 - 1971

<u>ANNÉE</u>	<u>STOCKS AU 1<sup>er</sup> JANVIER (MM. LBS.)</u>	<u>PRODUCTION (MM. LBS.)</u>	<u>CONSOMMATION INTERIEURE (MM. LBS.)</u>	<u>PRIX DE GROS 1<sup>ère</sup> CATEGORIE MONTREAL (¢ 1a lb.)</u>
1961	56	119	91	33 3/8
1962	64	117	103	34 3/4
1963	51	139	108	36 5/8
1964	58	145	116	37 1/4
1965	58	158	119	40 1/8
1966	66	168	117	42 7/8
1967	81	161	128	45 1/4
1968	89	166	128	46 1/8
1969	84	168	142	46 1/2
1970	81	166	156	47 7/8
1971	61	191	160	61

Source: Statistique Canada.



## LAIT ÉVAPORÉ

## PRODUCTION, COMMERCE, CONSOMMATION, PRIX AU CANADA

1961 - 1971

ANNÉE	STOCKS AU 1 <sup>er</sup> JANVIER (MM. LBS.)	PRODUCTION (MM. LBS.)	CONSOMMATION INTÉRIEURE (MM. LBS.)	CAISSE - PRIX DE GROS (CAISSE 48/lb) MONTREAL (\$ LA CAISSE)
1961	45	324	303	6.40
1962	62	293	308	6.40
1963	41	313	306	5.68
1964	42	315	303	6.74
1965	36	310	300	7.01
1966	40	310	300	7.33
1967	41	288	290	7.71
1968	32	297	286	7.80
1969	36	282	268	7.97
1970	43	256	259	8.19
1971	29	264	255	9.15

Source: Statistique Canada.

## POUDRE DE LAIT ECREME

## PRODUCTION, COMMERCE, CONSOMMATION, PRIX AU CANADA

1961 - 1971

ANNEE	STOCKS AU 1 <sup>er</sup> JANVIER (MM. LBS.)	PRODUCTION (MM. LBS.)	CONSOMMATION INTERIEURE (MM. LBS.)	PRIX DE GRO <sup>g</sup> re POUDRE DE 1 <sup>re</sup> QUALITE - MONTREAL (¢ LA LB.)
1961	23	213	153	7 3/4
1962	30	192	133	8
1963	54	176	153	10 7/8
1964	21	203	153	14 5/8
1965	28	222	139	15 1/4
1966	26	264	164	17 1/2
1967	56	316	140	19 3/4
1968	138	360	162	19 1/2
1969	209	395	212	20
1970	154	362	133	20
1971	86	301	109	25 3/8

Source: Statistique Canada



## CONSUMATION PAR HABITANT DES PRODUITS LAITIERS ET DE LA MARGARINE AU CANADA

ANNÉE	TOTAL DE TOUTS LES PRODUITS	LAIT ENTIER		1961 - 1971				TOTAL	SPECIALITÉS	LAIT ENTIER ÉVAPORÉ	POUDRE DE LAIT ÉCRÉMÉ	CRÈME GLACÉE	MARGARINE
		LAIT	LAIT ET CRÈME	TOTAL CRÈME	BEURRE INDUSTRIEL	CHEDDAR	FROMAGE TRANSFORMÉ						
1961	866	281	51	332	15.81	2.89	3.15	1.43	7.47	16.60	8.40	2.37	10.05
1962	891	275	51	326	17.26	3.28	3.29	1.47	8.04	16.55	7.16	2.37	9.88
1963	916	273	50	323	18.53	3.25	3.41	1.63	8.29	16.16	8.07	2.47	9.22
1964	911	271	49	320	18.49	3.40	3.56	1.66	8.62	15.66	7.94	2.56	8.87
1965	902	269	48	317	18.10	3.41	3.83	1.86	9.10	15.23	7.06	2.62	8.67
1966	881	266	46	312	17.35	2.93	4.21	2.04	9.18	14.96	8.16	2.67	8.90
1967	863	258	45	303	16.49	3.34	4.14	2.33	9.81	14.18	6.83	2.74	9.10
1968	847	251	44	295	16.04	3.33	4.34	2.67	10.34	13.75	7.79	2.69	9.42
1969	830	245	42	287	15.30	3.59	4.59	3.05	11.23	12.70	10.06	2.76	9.65
1970	836	245	41	286	15.32	4.12	4.47	3.26	11.85	12.08	6.21	2.80	9.28
1971	842	245	42	287	15.26	4.17	4.74	3.76	12.67	11.85	5.05	2.81	9.26

La consommation par habitant de lait nature et de crème est calculée en fonction de la population du Canada moins celle de Terre-Neuve, alors que la consommation par habitant des produits laitiers manufacturés tient compte de Terre-Neuve depuis avril 1949.

Source: Statistique Canada.

PRODUCTION DE YOGOURT  
AU CANADA ET PAR PROVINCE

1961 - 1972

	<u>1961</u>	<u>1962</u>	<u>1963</u>	<u>1964</u>
		- gallons -		
QUÉBEC	108,874	114,475	243,574	264,858
ONTARIO	42,691	26,488	62,243	55,237
AUTRES PROVINCES	<u>13,307</u>	<u>19,092</u>	<u>21,124</u>	<u>27,968</u>
CANADA	164,872	160,055	326,941	348,063
	<u>1965</u>	<u>1966</u>	<u>1967</u>	<u>1968</u>
		- gallons -		
QUÉBEC	278,061	322,621	425,347	656,638
ONTARIO	91,970	91,296	102,822	234,175
AUTRES PROVINCES	<u>19,740</u>	<u>28,381</u>	<u>79,065</u>	<u>94,844</u>
CANADA	389,771	442,298	607,234	985,657
	<u>1969</u>	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972*</u>
		- gallons -		
QUÉBEC	671,911	866,309	1,274,686	1,659,000
ONTARIO	395,084	568,290	634,947	610,000
AUTRES PROVINCES	<u>235,234</u>	<u>326,014</u>	<u>380,361</u>	<u>430,000</u>
CANADA	1,302,229	1,760,613	2,289,994	2,699,000

\* Chiffres approximatifs

Source: Statistique Canada.



INDICE ANNUEL MOYEN DES PRIX DES  
PRODUITS LAITIERS ET DE LA MARGARINE

1961 - 1972

1961 = 100

<u>ANNÉE</u>	<u>FROMAGE/ORDINAIRE</u> <u>TRANSFORMÉ</u>	<u>CRÈME</u> <u>GLACÉE</u>	<u>LAIT</u> <u>ÉVAPORE</u>	<u>LAIT</u> <u>FRAIS</u>	<u>BEURRE</u>	<u>MARGARINE</u>
1961	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1962	99.9	100.0	99.1	100.3	88.7	95.6
1963	103.0	103.1	100.9	101.5	83.6	90.5
1964	106.2	104.7	104.8	104.7	84.3	94.5
1965	110.2	103.5	110.9	106.4	87.8	109.4
1966	118.1	108.1	114.5	114.0	95.9	116.1
1967	122.6	111.6	116.0	123.4	100.7	114.3
1968	124.4	112.0	114.8	130.5	101.5	109.5
1969	127.9	112.9	112.9	137.1	103.0	105.5
1970	130.3	110.7	112.5	138.9	102.3	112.1
1971	133.4	111.7	119.6	145.1	104.0	114.8
1972	148.2	117.3	134.2	151.0	108.6	110.5

Source: Statistique Canada, Division des prix

\* Chiffres approximatifs

PRIX ET REVENUS AU CANADA

1961 - 1972

INDICES DES PRIX & LA CONSOMMATION (1961= 100)

MOYENNE DU SALAIRE HORAIRE  
INDUSTRIE

INDICE DE L'ALIMENTATION  
PRODUITS LAITIERS  
(Y COMPRIS LE BEURRE)

ANNEE	TOUS LES ARTICLES	ALIMENTATION -INDICES-	INDICE DE L'ALIMENTATION PRODUITS LAITIERS (Y COMPRIS LE BEURRE)	SALAIRE DANS L'INDUSTRIE -INDEXE-	SALAIRE HORAIRE \$
1961	100.0	100.0	100.0	100.0	1.82
1962	101.2	101.8	97.3	103.3	1.88
1963	103.0	105.1	97.0	107.1	1.95
1964	104.8	106.8	99.8	110.9	2.02
1965	107.4	109.6	102.5	116.4	2.12
1966	111.4	116.6	109.7	123.6	2.25
1967	115.4	118.1	117.0	131.8	2.40
1968	120.1	122.0	121.5	141.2	2.58
1969	125.5	127.1	215.9	153.3	2.79
1970	129.7	130.0	127.0	165.3	3.01
1971	133.4	131.4	131.9	185.7	3.28
1972	139.8	141.4	139.1	193.4 (pre.)	3.52 (pre.)

Source: Statistique Canada, Division des prix.



LE RENDEMENT DES INVESTISSEMENTS

Le rendement des investissements d'une entreprise est son profit net exprimé en pourcentage des capitaux engagés dans l'entreprise.

Presque toutes les entreprises ont besoin de capitaux, mais certaines d'entre elles en ont beaucoup plus besoin que d'autres. Les capitaux sont une ressource rare. Si une entreprise ou une industrie veut survivre, elle doit pouvoir attirer les capitaux lui permettant d'acheter ou de construire l'immeuble ou l'usine dont elle a besoin et de financer les actifs réalisables, comme par exemple les comptes recevables des clients et les inventaires qui ont tendance à prendre de l'ampleur au fur et à mesure que l'entreprise grandit. Lorsqu'une entreprise ou une industrie a besoin de capitaux, elle doit faire concurrence à toutes les autres entreprises qui en recherchent aussi. Ils auront tendance à s'orienter vers les entreprises ou les industries qui offrent à long terme les meilleures perspectives de rapport aux investissements. Cette tendance est mitigée par le facteur risque car ordinairement, mais pas nécessairement, les plus forts rendements supposent de plus grands risques. Au bas de l'échelle des rendements, ceux qui proviennent des investissements dans les fonds d'État comportant pratiquement pas de risques, et certains investissements de tout premier ordre assurent une certaine limite inférieure, ou un taux minimum de rapport acceptable, sans risques. Non seulement le taux de rendement de l'investissement est-il important dans n'importe quelle entreprise, mais la tendance de ce taux l'est aussi. Un taux de rendement de l'investissement à la baisse peut être un signe de danger.

La concurrence qui s'exerce pour obtenir des biens d'équité continue, même une fois l'entreprise établie. Si le rendement des investissements d'une entreprise est constamment insuffisant les capitaux auront tendance à le fuir pour se transférer dans des entreprises de meilleur rapport. On peut retirer ses capitaux directement en versant tous les gains sous forme de dividendes. Une entreprise peut aussi les retirer indirectement lorsqu'elle ne consacre pas les sommes nécessaires à la réparation et au remplacement de ses biens immobiliers de sorte que ceux-ci se détériorent progressivement au lieu de rester en bon état. Elle ne pourra alors se procurer de capitaux pour se moderniser et profiter des progrès technologiques. Le processus de détérioration d'une entreprise par suite d'une insuffisance de capitaux prend beaucoup de temps et n'apparaît donc pas immédiatement.

Il existe un rapport direct entre les profits, le capital et les ventes. Le profit exprimé en pourcentage des ventes donne, de façons classiques, la mesure de l'efficacité d'une entreprise. Le coefficient de circulation des capitaux peut se calculer en divisant le capital par les ventes. Le taux du rendement des investissements représente le profit exprimé au pourcentage des ventes, multiplié par le rapport coefficient de circulation des capitaux. Le rendement des investissements peut aussi être calculé comme étant le profit exprimé en pourcentage du capital. On peut exprimer le tout sous forme d'une équation:

$$\text{Rendement de l'investissement} = \frac{\text{Profit}}{\text{Capital}} = \frac{\text{Profit}}{\text{Ventes}} = \frac{\text{Ventes}}{\text{Capital}}$$



Le rapport de rotation des capitaux et le pourcentage de profit des ventes peuvent varier grandement entre entreprises et industries différentes, selon les différents besoins de capitaux et les conditions de l'exploitation. Par exemple, une chaîne de magasins de détail peut avoir un taux élevé de rotation de capitaux, un faible pourcentage de profit sur ses ventes et un rendement acceptable sur ses investissements. D'autre part, une entreprise de production alimentaire peut demander une proportion beaucoup plus élevée de capitaux immobilisés, de sorte que le taux de rotation des capitaux sera moins élevé. Le pourcentage de profit sur les ventes doit donc être plus élevé pour donner encore un rendement comparable par rapport à l'investissement. A long terme, ces deux types d'entreprises se font concurrence pour obtenir les mêmes capitaux de placement.

Les prix de vente doivent d'abord être assez élevés pour excéder le coût directement variable des produits vendus. Le volume des produits vendus n'a pas d'influence sur ce coût, étant donné que la valeur des ventes et les coûts variables augmentent en rapport direct avec les augmentations du volume des produits vendus. L'excédent peut être appelé le revenu marginal d'une entreprise, qui doit être assez élevé pour compenser tous les frais généraux relativement fixes et les coûts indirects de l'entreprise. Ces déboursés sont nécessaires à l'exploitation de l'entreprise, et doivent comprendre un montant suffisant pour maintenir et rénover les installations de l'entreprise. Pour que l'entreprise survive, les prix de vente doivent être assez élevés pour que le revenu marginal non seulement compense tous les autres coûts, mais encore laisse un profit. Environ

la moitié de ce profit est ordinairement payable sous forme d'impôts. Le profit net qui reste après impôts doit être assez élevé pour donner un taux satisfaisant de rendement par rapport à l'investissement.

Essayons de définir plus précisément l'expression "rendement de l'investissement", ou profit net exprimé en pourcentage du capital. Il existe plusieurs façons de mesurer le capital et les profits. Un moyen pratique est de prendre le capital au début de l'année financière d'une entreprise, et de compter les profits de l'année commençant à la date où l'on calcule le capital. Ces données se trouvent dans les bilans publiés. C'est la méthode employée par la revue Fortune dans sa liste comparative annuelle bien connue des grandes sociétés. Une méthode plus raffinée serait de prendre le capital moyen disponible durant n'importe quelle année, étant donné que ceci tiendrait compte du moment d'arrivée de toute nouvelle infusion de capitaux dans une entreprise durant une année donnée, de même que toute diminution du capital, faite par exemple sous forme de dividendes, mais les données nécessaires au calcul de cette moyenne ne sont pas aisément disponibles pour toutes les sociétés.

Le capital tel qu'utilisé pour calculer le rendement de l'investissement est le capital investi dans l'entreprise. C'est la somme du capital-actions de toutes catégories (évaluée au montant indiqué dans le bilan), du surplus contribué ou de l'excédent de capital (par exemple une prime en sus de la valeur nominale perçue à l'émission d'actions privilégiées), et des profits accumulés et retenus dans l'entreprise (surplus cumulés).



Ordinairement, on ne considère pas comme capital d'investissement le capital obtenu sous forme de dette à long terme, mais il peut y avoir des exceptions. Très souvent, les propriétaires d'une compagnie privée investiront en partie sous forme de capital-actions et en partie sous forme de dette à long terme payable aux propriétaires. La raison en est que les propriétaires pourront, plus tard, retirer une partie du capital de l'entreprise simplement en se remboursant à eux-mêmes une partie de la dette, sans encourir des complications fiscales. Dans ces circonstances, la dette à long terme de l'entreprise payable au groupe majoritaire d'actionnaires peut raisonnablement être considérée comme faisant partie du capital de l'entreprise et elle peut être incluse dans le calcul du capital pour déterminer le rendement de l'investissement.

Une compagnie privée peut avoir un excédent d'actifs sous forme soit de placements soit d'actifs sans rapport avec l'entreprise, comme un yacht privé pour l'actionnaire majoritaire. S'il s'agit d'une somme importante, le total devrait être déduit du calcul du capital.

Le bénéfice net est défini comme étant le bénéfice net une fois déduits les impôts sur le revenu. Si la dette payable aux actionnaires majoritaires est incluse dans le capital de base, le coût après impôts des intérêts de cette dette doit être ajouté au bénéfice net déclaré après déduction des impôts. De même, la valeur après impôts du revenu provenant de l'investissement d'actifs excédentaires doit être déduite du bénéfice net déclaré, et le coût après impôts de toutes dépenses personnelles sans rapport avec l'entreprise doit être ajouté aux bénéfices.

Il est primordial que le rapport soit mesuré selon une base constante. La méthode de l'investisseur expliquée ici est sans doute la plus logique lorsqu'il s'agit d'établir des comparaisons entre différentes sociétés ou industries.

Il existe d'autres méthodes pour calculer le rendement de l'investissement. On pourrait appeler ces autres méthodes des calculs de rendement des actifs utilisés. Fondamentalement elles utilisent des données internes et ne font pas entrer en ligne de compte la méthode de financement de l'entreprise. Dans ces calculs, le capital comprend le capital de roulement et le capital d'immobilisation. Le capital de roulement comprend les comptes à percevoir des clients et les inventaires, ce montant total étant parfois diminué par les comptes à payer. Le capital d'immobilisation comprend les terrains, les bâtiments, la machinerie, l'équipement, les véhicules-moteur, etc. Ces postes du capital d'immobilisation peuvent être évalués à leur prix initial ou à leur prix initial moins le montant cumulé de la dépréciation. Une méthode d'évaluation plus élaborée consiste à évaluer les biens utilisés dans l'entreprise selon le coût de remplacement amorti. Ce coût est calculé en augmentant le coût initial par un indice approprié d'inflation pour chaque année de possession du bien et en soustrayant ensuite de cette



nouvelle valeur la dépréciation calculée selon des taux convenables pour chaque année de possession de chaque bien, avec les taux appliqués aux valeurs majorées. Cette méthode permet d'évaluer de la façon la plus réaliste la valeur des biens qui sont réellement utilisés dans l'entreprise. Le profit calculé par rapport à ce capital de base est semblable au profit calculé par la méthode de l'investisseur, tous les frais de financement de la dette, étant exclus, bien entendu. La dépréciation imputée aux bénéfices peut être établie sur la même base qui avait été utilisée lorsqu'il s'agissait d'évaluer le capital d'immobilisation. Cette méthode convient davantage à une grosse société lorsqu'il s'agit d'évaluer le rendement des divers éléments de l'entreprise, mais, du fait de la complexité des calculs, elle ne permet pas d'établir des comparaisons entre des sociétés indépendantes et diverses industries.

---





HOUSE OF COMMONS

Issue No. 10

Thursday, March 8, 1973

Chairman: Mr. Jack Cullen

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule n° 10

Le jeudi 8 mars 1973

Président: M. Jack Cullen

*Minutes of Proceedings and Evidence  
of the Special Committee on*

*Procès-verbaux et témoignages  
du Comité spécial sur les*

# Trends in Food Prices

# Tendances des prix de l'alimentation

WITNESSES:

(See Minutes of Proceedings)

TÉMOINS:

(Voir les procès-verbaux)



First Session

Twenty-ninth Parliament, 1973

Première session de la

vingt-neuvième législature, 1973

SPECIAL COMMITTEE ON  
TRENDS IN FOOD PRICES

*Chairman:* Mr. Jack Cullen

*Vice-Chairman:* Mr. Marcel Roy

Messrs.

Atkey  
Boisvert  
Danforth  
Fleming  
Fox  
Frank

Gauthier (*Ottawa-  
Est*)  
Gauthier (*Roberval*)  
Grier  
Hargrave  
Horner (*Crowfoot*)  
Lawrence

COMITÉ SPÉCIAL SUR LES  
TENDANCES DES PRIX DE L'ALIMENTATION

*Président:* M. Jack Cullen

*Vice-président:* M. Marcel Roy

Messieurs:

LeBlanc (*Westmorland-  
Kent*)  
MacInnis, Mrs.  
(*Vancouver-Kingsway*)  
McGrath  
Morin, M<sup>me</sup>

Murta  
Penner  
Saltsman  
Schumacher  
Scott  
Whicher  
Yanakis—(25)

(Quorum 13)

*Les greffiers du Comité*

Gabrielle Savard

Hugh R. Stewart

*Clerks of the Committee*

Pursuant to Standing Order 65(4)(b)

On Wednesday, March 7, 1973:

Mr. Saltsman replaced Mr. Gleave  
Mr. LeBlanc (*Westmorland-Kent*) replaced Mr.  
Rooney  
Mr. Corbin replaced Mr. LeBlanc (*Westmorland-  
Kent*)

On Thursday, March 8, 1973:

Messrs. Scott, Horner (*Crowfoot*) and LeBlanc  
(*Westmorland-Kent*) replaced Messrs. Whittaker,  
Mitges and Corbin.

Conformément à l'article 65(4)b) du Règlement

Le mercredi 7 mars 1973:

M. Saltsman remplace M. Gleave  
M. LeBlanc (*Westmorland-Kent*) remplace M.  
Rooney  
M. Corbin remplace M. LeBlanc (*Westmorland-  
Kent*)

Le jeudi 8 mars 1973:

MM. Scott, Horner (*Crowfoot*) et LeBlanc (*West-  
morland-Kent*) remplacent MM. Whittaker, Mitges  
et Corbin.



## MINUTES OF PROCEEDINGS

THURSDAY, MARCH 8, 1973.

(11)

[Text]

The Special Committee on Trends in Food Prices met this day at 9:40 o'clock a.m., the Chairman, Mr. Cullen, presiding.

*Members of the Committee present:* Messrs. Atkey, Corbin, Cullen, Danforth, Fleming, Fox, Gauthier (*Ottawa East*), Gauthier (*Roberval*), Grier, Hargrave, Horner (*Crowfoot*), Lawrence, LeBlanc (*Westmorland-Kent*), Mrs. MacInnis, Mr. McGrath, Mrs. Morin, Messrs. Murta, Penner, Roy (*Laval*), Schumacher, Scott, Whicher and Yanakis.

*Other Members present:* Messrs. Clarke (*Vancouver Quadra*), Hales, Lessard, McCain and Ritchie.

*Witnesses: From the Canadian Grocers Distributors' Institute:* Mr. Bernard Turcot, Executive Vice-President; Mr. Norman Lesh, Vice-President, M. Loeb Limited; Mr. Léopold Pigeon, Consultant in Administration and Marketing, E. Deaudelin Inc. *From the Grocery Products Manufacturers of Canada:* Mr. John Ronald, Chairman of the Board and President of Catelli Ltd.; Mr. G. G. E. Steele, President; Mr. Logan R. Brown, President, Robin Hood Multifoods Limited; Mr. Allan Beckett, W. A. Beckett Associates Ltd.

Mr. Grier proposed to move,—That the Special Committee on Trends in Food Prices decide to ask McCain Foods Ltd. to produce forthwith audited financial statements for the last 4 years, including detailed balance sheets, statement on revenues and expenditures, statements on assets and liabilities, and income taxes paid and deferred. The above should be produced separately for: McCain Foods Ltd.; Valley Farms Ltd.; McCain Fertilizer Ltd.; Thomas Equipment Ltd.; Carleton Cold Storage Ltd.; Day and Ross Ltd.

The Chairman ruled the proposed motion out of order.

*Agreed,—*That the following documents submitted by Mr. Turcot, entitled—The Super Market Industry Speaks: 1972—;and—Operating Results of Food Chains 1971-1972—be filed as Exhibits (*Exhibits 1 and 2*).

The representatives of the Institute answered questions.

*Agreed,—*That the Position Paper of the Canadian Grocers Distributors' Institute and the Submission by the Grocery Products Manufacturers of Canada be printed as appendices to this day's Minutes of Proceedings and Evidence (*see Appendices L and M*).

Messrs. Ronald and Steele made introductory remarks and the witnesses from the Grocery Products Manufacturers of Canada answered questions.

At 12:40 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

## PROCÈS-VERBAL

LE JEUDI 8 MARS 1973

(11)

[Texte]

Le Comité spécial sur les tendances des prix de l'alimentation se réunit aujourd'hui à 9h.40 du matin, sous la présidence de M. Cullen.

*Membres du comité présents:* MM. Atkey, Corbin, Cullen, Danforth, Fleming, Fox, Gauthier (*Ottawa-Est*), Gauthier (*Roberval*), Grier, Hargrave, Horner (*Crowfoot*), Lawrence, LeBlanc (*Westmorland-Kent*), M<sup>me</sup> MacInnis, M. McGrath, M<sup>me</sup> Morin, MM. Murta, Penner, Roy (*Laval*), Schumacher, Scott, Whicher et Yanakis.

*Autres députés présents:* MM. Clarke (*Vancouver Quadra*), Hales, Lessard, McCain et Ritchie.

*Témoins: De l'Institut canadien de la distribution alimentaire:* MM. Bernard Turcot, vice-président exécutif; Norman Lesh, vice-président, M. Loeb Limited; et Léopold Pigeon, conseiller en administration et marketing, E. Deaudelin Inc. *Des Fabricants canadiens de produits alimentaires:* MM. John Ronald, président du Conseil d'administration et président de Catelli Ltd.; G. G. E. Steele, président; Logan R. Brown, directeur, président, Robin Hood Multifoods Limited; Allan Beckett, W. A. Beckett Associates Ltd.

M. Grier propose,—Que le comité spécial sur les tendances des prix de l'alimentation décide de prier la société McCain Foods Ltd. de présenter immédiatement des états financiers vérifiés pour les 4 dernières années, y compris le détail des bilans, des états des revenus et des dépenses, des états du passif et de l'actif, et des impôts versés et différés. Ces documents devront être présentés séparément pour: McCain Foods Ltd.; Valley Farms Ltd.; McCain Fertilizer Ltd.; Thomas Equipment Ltd.; Carleton Cold Storage Ltd.; Day and Ross Ltd.

Le Président déclare la motion proposée non recevable.

*Il est convenu,—*Que les documents soumis par M. Turcot, intitulés—The Super Market Industry Speaks: 1972—et—Operating Results of Food Chains 1971-1972—soient déposés comme exhibits (*voir Exhibits 1 et 2*).

Les représentants de l'Institut canadien de la distribution alimentaire répondent aux questions.

*Il est convenu,—*Que l'énonciation de principe de l'Institut canadien de la distribution alimentaire et le mémoire présenté par les Fabricants canadiens de produits alimentaires soient imprimés en appendice aux Procès-verbaux et Témoignages d'aujourd'hui (*voir Appendices L et M*).

MM. Ronald et Steele font une déclaration et les témoins des Fabricants canadiens de produits alimentaires répondent aux questions.

A 12h.40 de l'après-midi, le Comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation du président.

*Les greffiers du Comité*

Hugh R. Stewart  
Gabrielle Savard

*Clerks of the Committee*

## EVIDENCE

(Recorded by Electronic Apparatus)

Thursday, March 8, 1973.

• 0939

[Text]

**The Chairman:** Members of the Committee, I see a quorum. We have before us this morning as our first witnesses the Canadian . . .

**Mr. Atkey:** Mr. Chairman, I would like to raise a point of order which is of rather fundamental importance to the future work of this Committee, and I would like to raise it at this time before you introduce our first witness for today.

It relates to statistics that were relied on last Tuesday by Mr. Grier for the NDP, in his questioning of the Canadian Food Processors Association and his attempt to extract evidence as to concentration of ownership in that particular industry. The statistics which Mr. Grier has relied on are the 1970 corporation taxation statistics which give a breakdown of the food industry by asset size and by taxable income. In other words, the statistics concerning the amount of taxable income have been used as evidence of concentration of ownership in a particular industry, and I submit to you that any businessman or economist should be fully aware that taxable income is not necessarily a measure of concentration. Indeed, the most dominant firm in any particular industrial sector may not be paying any tax at all, or a relatively small portion of tax. This is of fundamental importance because it attacks the very credibility of the work of this Committee where we are making allegations against a number of firms that are to bring evidence before this Committee. I think it affects the type of evidence that future witnesses may bring before this Committee. I would merely like to correct for the purposes of the record, that the statistics of concentration of ownership relating to food processing and that particular group of witnesses on Tuesday, were not in fact evidence of that as cited by Mr. Grier. I am surprised he would not have relied on the statistics provided by the Minister, himself, the Minister of Consumer and Corporate Affairs. While they were five years old—they related to the year 1965—they did relate directly to the question of concentration, and as he well knows, they indicate a much lower level of concentration among the large firms than the statistics he provided or the allegations he made on Tuesday.

• 0940

**The Chairman:** Mr. Grier.

**Mr. Grier:** Mr. Chairman, on that point of order, I would like to make the following observations. First of all, I do not think I was talking about concentration of ownership so much as I was talking about the domination of the total market or the total industry by a relatively small number. It seemed to me that in the absence of any statistics or figures being presented by the witnesses, one has to rely on the available and most up-to-date figures, and those are the figures that I referred to. I grant that the figures I quoted have to do with taxable income. It seemed to me that in the absence of clear figures as to profit the taxable income might indicate it to be reasonable approximation to profit.

If, as Mr. Atkey suggests, there are in fact large companies dominating the industry, which at the same time pay

## TÉMOIGNAGES

(Enregistrement électronique)

Le jeudi 8 mars 1973

[Interpretation]

**Le président:** Messieurs, je constate que nous avons le quorum. Ce matin, nos premiers témoins sont les représentants de la . . .

**M. Atkey:** Monsieur le président, je désire soulever une question de Règlement, une question fondamentale pour les travaux futurs de ce Comité, et je voudrais le faire avant que vous ne présentiez notre premier témoin.

Il s'agit des statistiques dont M. Grier du NPD s'est servi mardi dernier lorsqu'il posait des questions à l'Association canadienne des manufacturiers de produits alimentaires; il essayait d'obtenir des faits en matière de concentration industrielle dans ce secteur. Les statistiques citées par M. Grier sont celles de l'impôt sur les sociétés pour 1970; ces statistiques contiennent des détails qui portent sur l'actif, les dimensions et le revenu imposable des entreprises alimentaires. Autrement dit, le député s'est servi de chiffres représentant le revenu imposable pour mettre en évidence la concentration industrielle dans ce secteur et je prétends, pour ma part, qu'un homme d'affaires ou un économiste devrait savoir que le revenu imposable n'est pas forcément un moyen exact de mesurer le degré de concentration. Je dirais même qu'il est possible, pour la compagnie la plus importante d'un secteur industriel quelconque, de ne pas payer d'impôt du tout ou d'en payer une proportion relativement peu élevée. Cela est très grave, car, lorsque nous faisons des allégations contre un certain nombre de compagnies qui doivent témoigner devant ce Comité, nous portons atteinte à la réputation même des travaux de ce Comité. Je crois que cela met en cause le type de témoignages que de futurs témoins pourront apporter à ce Comité. Je désire simplement, pour les besoins du procès-verbal, établir le fait que les statistiques sur la concentration industrielle dans le secteur des produits alimentaires, et en particulier celle qui intéresse le groupe de témoins que nous avons entendus mardi, ne constituait pas en réalité une preuve comme l'a prétendu M. Grier. Je m'étonne qu'il ne se soit pas fondé sur les statistiques du ministre lui-même, le ministre de la Consommation et des Corporations. Tout en étant vieilles de cinq ans—elles datent de 1965—ces statistiques sont liées directement à la question de la concentration et, comme le député le sait, elles montrent que le niveau de concentration dans les grandes compagnies est bien inférieur à celui qui a été cité, ou allégué mardi.

**Le président:** Monsieur Grier.

**M. Grier:** Monsieur le président, je vais vous exposer mon point de vue au sujet de cet appel au Règlement. En premier lieu, je ne pense pas avoir parlé de concentration industrielle, je parlais plutôt de domination du marché total ou de l'industrie dans son ensemble par un nombre relativement peu élevé d'entreprises. J'avais pensé que, faute de statistiques ou de chiffres présentés par les témoins, nous étions obligés de nous contenter des chiffres disponibles les plus récents, et ce sont les statistiques dont j'ai parlé. Je vous concède que les chiffres que j'ai cités portent sur le revenu imposable. Il m'avait semblé, puisque nous ne possédions pas de chiffres clairs sur les bénéfices, que les chiffres portant sur le revenu imposable pouvaient représenter une approximation raisonnable des bénéfices.



[Texte]

no income taxes, I can only suggest that either there is a high degree of inefficiency being subsidized by the consumer at the retail price level, or there is some kind of tax avoidance. I do not mean illegal tax avoidance, but that advantages are being taken of tax loopholes to enable these companies not to pay income taxes. The nine companies I referred to are all in the \$5 million or more asset bracket, and it would seem to me that the bracket would indicate they are firms of substantial proportions not likely to be in a position where they paid no tax at all.

I do not accept for a moment that the statistics I gave were misleading. I suggest that, notwithstanding some qualifications which I readily accept and indeed which I implied, figures from 1970 placed before a Committee sitting in 1973 are more valuable than those provided by a government department relating to the year 1965.

I accept that any figures presented before this Committee have to be seen in the context in which all statistics must be regarded. Figures can be played with but I presented them in good faith and I stand by them. I think they do indicate a substantial degree of dominance of the industry by a small number of firms and that was what I was trying to suggest.

**Mr. Atkey:** Very briefly, Mr. Chairman, taxable income statistics do not reflect efficiency which is after all what competition policy is all about.

I believe Mr. Grier has obscured the issue that is before the Committee. I do not for a moment suggest the issue is unimportant. I am very interested in concentration of ownership or "dominance of the market," to use his term. However, I do suggest that the figures used were misleading; I suggest they were used for a particular political motive to gain publicity. I think he attacked the wrong particular group. It is further evidence, in my view, of the particular tactic of the New Democratic Party to distort statistics for a particular political purpose, evidence of which we saw immediately prior to last October 30. I hope, in this Committee which is very important, that this sort of thing will not continue.

**Mr. Grier:** Mr. Chairman, I am sorry to prolong the fight, but I am bound to comment further on the latest allegations of Mr. Atkey.

I do not think we are going to get very far by attributing motives to each other, but if motives must be attributed, I would remind the Committee that at the first meeting we held, the leader of his delegation on this Committee, Mr. Lawrence, stated very clearly his party's position when he said: "Let us not have any undue concentration on profit levels." I think he called it "witch hunting." I suggest that he and his colleagues are already appearing as defenders of the *status quo*. I suspect that one of their reasons for not being too keen on this particular Committee is that they are not anxious to probe such things as profit levels.

[Interprétation]

Si, comme M. Atkey le prétend, il existe de grandes compagnies dominant ce secteur de l'industrie et ne payant pas d'impôt sur le revenu, de deux choses l'une, soit que le consommateur subventionne au niveau des prix de détail une vaste efficacité de l'industrie, soit que nous sommes en présence d'une certaine forme d'évitement fiscal; je ne parle pas d'évitement fiscal illégal, mais je pense que ces compagnies doivent faire appel à toutes les échappatoires fiscales pour ne payer d'impôt sur le revenu. Les neuf compagnies dont j'ai parlé ont toutes un actif de 5 millions de dollars ou plus, et il me semble qu'à ce niveau il s'agit de compagnies importantes qui ne sont pas tellement susceptibles de ne payer aucun impôt.

Je ne suis absolument pas disposé à reconnaître que les statistiques que j'ai citées soient trompeuses. Si l'on excepte quelques réserves que je suis tout disposé à accepter, il me semble que des chiffres datant de 1970 sont plus utiles pour un Comité siégeant en 1973 que des chiffres fournis par un ministère du gouvernement et portant sur l'année 1965.

Je reconnais que nous devons considérer tous les chiffres qui nous sont soumis dans leur propre contexte, c'est le cas de toutes les statistiques. On peut jouer avec les chiffres, mais ces chiffres, je les ai présentés en toute bonne foi et je les maintiens. Je crois qu'ils prouvent, et c'est ce que j'essayais de démontrer, qu'un petit nombre de compagnies dominent en grande partie l'industrie.

**M. Atkey:** Monsieur le président, je serai très bref; les statistiques de l'impôt sur le revenu ne tiennent pas compte de la bonne gestion d'une entreprise et, après tout, c'est une question fondamentale en matière de politique de la concurrence.

J'estime que M. Grier a réussi à introduire une certaine confusion dans la question qui nous occupe. Je ne prétends absolument pas qu'il s'agisse d'une question peu importante. La concentration industrielle ou «domination du marché» m'intéresse beaucoup. Néanmoins, je pense que les chiffres utilisés étaient trompeurs; je pense que le député s'en est servi à des fins politiques et publicitaires. Je crois qu'il s'est trompé de victime. A mon sens, voilà une preuve de plus de la tactique chère au Nouveau parti démocratique et qui consiste à déformer les statistiques à des fins politiques; nous en avions déjà des preuves avant le 30 octobre dernier. J'espère que cette pratique ne se poursuivra pas à ce Comité si important.

**M. Grier:** Monsieur le président, je suis désolé de prolonger la dispute, mais M. Atkey m'oblige à répondre à cette dernière attaque.

Je ne pense pas que nous arrivions à quoi que ce soit en nous attribuant mutuellement des arrières-pensées, mais si nous devons attribuer des arrières-pensées, je rappelle au Comité que lors de la première séance de ce Comité, le chef de sa délégation à ce Comité, M. Lawrence, a déclaré très clairement quelle était la position de son parti lorsqu'il a dit: «Ne tolérons aucune concentration exagérée au niveau des bénéfices.» Je crois qu'il a parlé de «chasse aux sorcières». Je prétends que ses collègues et lui-même s'érigent déjà en défenseurs du *statu quo*. Je pense que si ce Comité ne les satisfait pas tellement c'est, entre autres choses, qu'ils ne sont pas tellement désireux d'étudier de près des facteurs comme les niveaux de bénéfices.

[Text]

**Mr. McGrath:** I suggest that he is out of order, Mr. Chairman.

**Mr. Grier:** Mr. Chairman, I did not raise this point of order. I think I am entitled to speak on it.

**Mr. Horner (Crowfoot):** You are not being stopped by me.

**Mr. Grier:** Mr. Chairman, I am simply adopting a line of questioning. Last Tuesday, while the witnesses were blaming every other factor of production for rising costs, I thought it relevant to look at profit levels. I asked the witness for some figures. He did not give adequate figures. I then turned to the most up to date, relevant, statistics provided by Statistics Canada. Mr. Atkey can quarrel with them if he likes, but I think the public and the other members of the Committee are entitled to draw their own conclusions.

**The Chairman:** I do not think we are going to get anywhere by belabouring this point.

I think there was a slight misinterpretation of Mr. Lawrence's point earlier, when he indicated that the Committee should be careful not to go on a wind shot. I am sorry that Mr. Atkey raised this question of motives. What weight or relevance is given to a particular set of statistics is going to be determined. It will show up, hopefully, in the report.

Insofar as this Committee is concerned, I would say that Mr. Atkey is one that gets in about ten questions in the ten minutes, where some of us are too busy haranguing. I think that everybody here is trying to make this Committee work and it is time to get on with it.

**Mr. Grier:** Mr. Chairman, I had another point of order I wanted to raise; I spoke to you before the meeting. May I bring it up now? I want to move a motion rising from the testimony of the last meeting.

I move that the Special Committee on Trends in Food Prices ask McCain Foods Limited to produce audited financial statements for the last four years, including detailed balance sheets, statements on revenues and expenditures, statements on assets and liabilities and income taxes paid and deferred.

I have appended to my motion a list of the companies that are subsidiary to McCain Foods Limited, for which I should also like this information.

Mr. Chairman, I remind you that the terms of reference of this Committee empowered it to send for papers and information relevant to its deliberations. The witnesses that have appeared before us have not provided this information and I am moving that this Committee request it.

**The Chairman:** Any further comment before I... Mr. Horner.

**Mr. Horner (Crowfoot):** I think it might be in order to ask them to appear. But to expect them to give you the statistics that you have asked for would be very beneficial to their competitors I should imagine. They are one of the few remaining wholly owned Canadian firms and I think it would be far more polite for this Committee to ask them to appear and to let them produce whatever evidence they feel that they safely could. It would be much more polite.

[Interpretation]

**M. McGrath:** Monsieur le président, je pense que cela est irrecevable.

**M. Grier:** Monsieur le président, ce n'est pas moi qui ai soulevé cette question de Règlement. Je crois que j'ai le droit d'en parler.

**M. Horner (Crowfoot):** Ce n'est pas moi qui vous arrêterai.

**M. Grier:** Monsieur le président, ce sont des questions que nous devons nous poser. Mardi dernier, alors que les témoins rejetaient le blâme sur toute une série de facteurs de production, j'ai pensé qu'en matière d'augmentation des prix il serait bon de jeter un coup d'œil au niveau des bénéfices. J'ai demandé des chiffres au témoin. Il n'a pas donné de chiffres satisfaisants. C'est alors que j'ai fait appel aux statistiques les plus récentes et les plus appropriées de Statistique Canada. M. Atkey peut les contester s'il le veut, mais je crois que le public et d'autres membres du Comité sont en droit de tirer leurs propres conclusions.

**Le président:** Je ne crois pas que nous arrivions à quelque chose en ressant cette question.

Je crois que les observations de M. Lawrence tout à l'heure ont provoqué un certain malentendu. Il a dit que ce Comité devait prendre garde de ne pas discuter dans le vide. Je suis désolé que M. Atkey ait soulevé cette question d'arrière pensée. De toute façon, nous allons devoir déterminer le poids et le caractère approprié de ces statistiques; espérons que notre rapport éclaircira la question.

Pour ce qui est du fonctionnement du Comité, M. Atkey est l'un de ceux qui posent près de dix questions en dix minutes alors que certains d'entre nous sont trop occupés à critiquer. Je pense que nous voulons tous ici travailler utilement et il est temps de nous y mettre.

**M. Grier:** Monsieur le président, j'avais une autre question de Règlement à soulever, je vous en ai parlé avant la réunion. Puis-je le faire maintenant? Je désire présenter une motion à propos des témoignages de la dernière séance.

Je propose que le Comité spécial sur les tendances des prix de l'alimentation demande à la compagnie *McCain Foods Limited* de déposer les bilans financiers vérifiés des quatre dernières années, y compris les bilans détaillés, les déclarations sur le revenu et les dépenses, les états actifs et passifs, les impôts sur le revenu payés et différés.

Ma motion porte également une liste des compagnies filiales de *McCain Foods Limited*; je désire les mêmes renseignements pour les compagnies filiales.

Monsieur le président, je vous rappelle que le mandat de ce Comité l'autorise à demander la production de documents et de renseignements utiles à ses délibérations. Les témoins qui ont comparu ne nous ont pas fourni ces renseignements et je propose que ce Comité les réclame.

**Le président:** Y a-t-il d'autres observations avant que... Monsieur Horner.

**M. Horner (Crowfoot):** Je crois qu'il vaudrait peut-être mieux de leur demander de comparaître. Par contre, j' imagine que les statistiques que vous leur demandez seront très utiles à leurs concurrents. Il s'agit d'une des dernières compagnies entièrement canadiennes qui nous restent et je pense que ce Comité ferait preuve de beaucoup plus de politesse en lui demandant de comparaître et en lui permettant de produire uniquement les statistiques qui ne représentent pas un danger du point de vue de la concurrence. Ce serait beaucoup plus poli.



## [Texte]

**The Chairman:** I think rather than getting into a long debate, in the interests of saving time... Frankly I have a tendency to agree with Mr. Horner's position that this specific information gets into an area that we, as a Committee, are not empowered to get into.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mr. Chairman, I want to speak on the point before you put the vote.

**The Chairman:** I want to put the motion, because, if the motion is not carried, we are going to spend all morning talking about a motion that is not going to...

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** There have been several opinions...

**An hon. Member:** Are you ruling us in order, Mr. Chairman?

**The Chairman:** No, I am not. I do not think it is in order.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** What? The motion? I want to speak on this subject.

**The Chairman:** All right.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** We were asked as a Committee, to investigate trends in food prices. One of the material areas into which we must go, and I speak from experience on an earlier food committee, is an area of concentration and of profit. These are relevant to food prices. We would be derelict in our duty as members of the House of Commons if, because it is unpopular in some quarters, we back away from requiring the information.

• 0950

Mr. Chairman, I think we should be able to request from the witnesses such materials that we need to assist us in making a proper report.

**The Chairman:** Mrs. MacInnis, I just want to say that I do not think anyone here is trying to win a popularity contest with anybody. It just seems to me that this Committee does not have the power to request the kind of information sought in this motion, or to go into it in such depth. Probably the quickest way would be to summon the income tax returns, which obviously we do not have the right to do. I think this motion goes beyond our terms of reference, and I so rule in respect of the motion. If anybody would like to appeal my ruling I would be prepared to put it to a vote. I propose to do that in any event.

**Mr. Grier:** I am not going to take up the time of the Committee this morning by appealing your ruling now but can I request that we have a legal opinion how far the terms of reference of the Committee would extend in respect of this matter—because the terms of reference do say that we have the power to send for persons, papers and records? I would like to know just how far that power does extend. If it does not extend as far as I have suggested then I am not going to press the point.

**The Chairman:** While you may not have a legal opinion you do have an opinion from a lawyer. But I will be happy to follow that up, Mr. Grier.

## [Interprétation]

**Le président:** Je crois qu'au lieu de nous lancer dans un long débat, pour gagner du temps... Je reconnais que j'incline vers la proposition de M. Horner: il s'agit là de renseignements qui portent sur un secteur dans lequel, en tant que Comité, nous ne pouvons nous aventurer.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Monsieur le président, j'ai un mot à dire à ce sujet avant que vous ne passiez au vote.

**Le président:** Je veux mettre la motion aux voix car, si elle n'est pas adoptée, nous allons perdre toute la matinée à parler d'une motion qui...

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Nous avons entendu plusieurs points de vue...

**Une voix:** Monsieur le président, nous rappelez-vous à l'ordre?

**Le président:** Non. Je ne pense pas que ce soit recevable.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Comment? La motion? Laissez-moi parler à ce sujet.

**Le président:** Très bien.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** On nous a demandé d'étudier les tendances des prix de l'alimentation. Un des secteurs que nous devons étudier, et dans ce domaine j'ai l'expérience d'un autre comité sur l'alimentation, c'est le secteur de la concentration et le secteur des bénéfices. Ces données intéressent directement les prix alimentaires. Nous faillirions à notre devoir de membres de la Chambre des communes si nous omettions de demander ces renseignements,

sous prétexte que c'est impopulaire dans certains milieux.

Monsieur le président, je pense que nous devrions pouvoir demander aux témoins de nous fournir les renseignements dont nous avons besoin pour rédiger un rapport utile.

**Le président:** Madame MacInnis, je précise tout d'abord qu'à mon sens, personne ici n'essaie de gagner un concours de popularité. Et il me semble que ce Comité n'est pas autorisé à demander le genre de renseignements dont il est question dans cette motion ou, du moins à demander de tels détails. La voie la plus rapide serait probablement de consulter les déclarations d'impôt sur le revenu, et, de toute évidence, nous n'en avons pas le droit. Je pense que cette motion va au-delà de notre mandat; voilà ma décision au sujet de cette motion. Si l'un d'entre vous fait appel, nous mettrons la motion aux voix. De toute façon c'est ce que j'ai l'intention de faire.

**M. Grier:** Je ne veux pas faire perdre du temps au Comité en appelant de votre décision maintenant, mais puis-je me permettre de vous demander de consulter une autorité juridique sur la portée de notre mandat dans ce domaine car, le mandat précise que nous avons l'autorisation de convoquer des individus, de demander la production de documents et de dossiers. Je voudrais savoir très exactement la portée de cette autorisation. S'il s'avère que le sujet de ma motion dépasse le cadre de notre mandat, je n'insisterai pas.

**Le président:** Il ne s'agit peut-être pas d'une opinion juridique, mais de toute façon c'est l'opinion d'un avocat. Quoiqu'il en soit, monsieur Grier, je me ferai un plaisir de faire suite à votre demande.

[Text]

**Mr. Atkey:** Mr. Chairman, that is not an act of Parliament but a motion of the House of Commons, there is a considerable legal difference, and I think we all should be aware of that.

**The Chairman:** Rather than belabouring the point, I do intend to follow this up in any event. I am satisfied in effect that my ruling is correct but I still will follow it up at your request, because this may come up again.

**Mr. Lawrence:** Mr. Chairman, in an effort to be helpful may I assure Mr. Grier that I think the steering committee will certainly be requesting McCain Foods to appear before this Committee at some time or other after the interim report.

**The Chairman:** I do not think there is any question about that.

Our witnesses this morning are from the Canadian Grocery Distributors' Institute. They have submitted their brief. To my right is Mr. Bernard Turcot, executive vice-president of the institute. He has indicated to me that because we have the brief he will make a few brief opening comments and then we will be open for questions.

Mr. Turcot, would you introduce your fellow members?

**Mr. Bernard Turcot (Executive Vice-President, Canadian Grocery Distributors' Institute):** Thank you, Mr. Chairman. I have distributed to members of the Committee two sheets which are the key data on The Supermarket Industry Speaks, which gives the average of the main figures and the jargon used by the grocery industry, retailers in particular in this case, and we thought this Committee would like to have such information. Furthermore, Mr. Chairman, I have with me copies of two American publications—I do not know of any Canadian counterpart—The Supermarket Industry Speaks and Operating Results of Food Chains, 1971-72 published by Cornell University. I will give these two copies to you, sir, and if members of the Committee would like copies perhaps you could make them available.

**The Chairman:** Thank you very much, Mr. Turcot.

**Mr. Turcot:** Mr. Chairman, I have with me this morning Mr. Norman Lesh, vice-president of M. Loeb Ltd., a wholesale grocer in Ottawa; Mr. Léopold Pigeon, a consultant in management and marketing with E. Deaudelin Inc., a wholesaler in Montreal; and Mr. Charles Montour, my assistant.

**The Chairman:** Do you wish to make any statement or are you open for questions?

**Mr. Turcot:** No, we are open for questions.

**The Chairman:** I understand from the witness that they are open for questions. The first one on my list is Madame Morin.

**Mme Morin:** Oui, monsieur le président, monsieur Turcot, ma première question sera assez directe parce que je crois que votre rapport contient beaucoup de généralités et très peu de points précis. A partir du prix du producteur, quelle est la marge que vous ajoutez et de cette marge, quel pourcentage va à la publicité, au transport, à la main-d'œuvre et quel est votre profit net?

[Interpretation]

**M. Atkey:** Monsieur le président, il ne s'agit pas d'un statut parlementaire mais d'une motion de la Chambre des communes; juridiquement parlant, la différence est grande et, nous devons tous le reconnaître.

**Le président:** De toute façon plutôt que de ressasser cette question ici, j'ai l'intention d'y donner suite plus tard. En fait, je suis convaincu que ma décision est juste mais puisque vous me l'avez demandé, j'y donnerai suite; en effet, le cas peut se présenter de nouveau.

**M. Lawrence:** Monsieur le président, pour ma part, je peux assurer à M. Grier que le comité directeur demandera sans aucun doute à la compagnie *McCain Foods Ltd.* de comparaître devant ce Comité après la publication du rapport provisoire.

**Le président:** Je crois que cela ne fait aucun doute.

Ce matin, nos témoins sont les représentants de l'Institut canadien de la distribution alimentaire. L'Institut a déposé un mémoire. A ma droite, M. Bernard Turcot, vice-président et exécutif de l'Institut. Puisque nous avons son mémoire, M. Turcot se contentera de faire quelques observations, il répondra ensuite aux questions.

Monsieur Turcot, voulez-vous présenter vos collègues?

**M. Bernard Turcot (vice-président exécutif, Institut canadien de la distribution alimentaire):** Merci, monsieur le président. J'ai distribué aux membres du Comité deux feuilles de papier qui donnent les renseignements fondamentaux sur le secteur des supermarchés, c'est-à-dire la moyenne des statistiques principales et le jargon propre à l'industrie des produits alimentaires, aux détaillants surtout; nous avons pensé que le Comité aimerait posséder ces renseignements. De plus, monsieur le président, j'ai ici deux brochures américaines—je ne crois pas que l'équivalent canadien existe—elles sont intitulées: «The Supermarket Industry Speaks» et «Operating Results of Food Chains, 1971-72» et publiées par l'Université Cornell. Monsieur le président, je vous donne ces deux exemplaires, si les députés désirent en prendre connaissance, peut-être pourrez-vous les leur procurer.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Turcot.

**M. Turcot:** Monsieur le président, je suis accompagné ce matin de M. Norman Lesh, vice-président de la compagnie *M. Loeb Ltd.*, entreprise de gros à Ottawa, de M. Léopold Pigeon, expert-conseil en matière de gestion et de commercialisation de la compagnie E. Deaudelin Inc., un grossiste de Montréal; et de M. Charles Montour, mon assistant.

**Le président:** Désirez-vous dire quelques mots ou bien êtes-vous prêt à répondre aux questions?

**M. Turcot:** Non, nous sommes prêts à répondre aux questions.

**Le président:** Messieurs, les témoins sont prêts à répondre à vos questions. Le premier nom sur ma liste est celui de Mme Morin.

**Mrs. Morin:** Yes, Mr. Chairman. Mr. Turcot, my first question shall be rather blunt because I have seen in your report many generalities and very little fact. Starting from the producer's price, what margin do you add and of this margin what percentage goes to advertisement, transportation, workmanship; and what is your net profit?



## [Texte]

**M. Turcot:** Merci, madame. Voici, c'est que chacune des compagnies membres de notre association ou de l'Institut, a des méthodes...

**Mr. Horner (Crowfoot):** Mr. Chairman, the translation equipment is not working and I would not like to miss all of Madame Morin's questions.

**The Chairman:** It may be just yours that is not working, Mr. Horner.

• 0955

**Mrs. Morin:** It is not working.

**An hon. Member:** This table is not working.

**Mrs. Morin:** I will repeat my question in English, if that will help. I said that my question might appear to be very, very blunt. The reason for this is that as far as I am concerned the brief only contains generalities and very few precise points. This is my question. Starting from the producer's price, what is the percentage that is added to the producer's price? In other words, what is the wholesaler's price and what percentage of this added portion is for administration, publicity, transport and labour?

**Mr. Turcot:** Thank you, Mrs. Morin. The information you are asking me for is information that is confidential to all members of our institute. This is their operation.

**Mrs. Morin:** I am sorry, did you say confidential?

**Mr. Turcot:** They are confidential as far as the member companies are concerned. The only information I can give you is on averages, and fortunately they are included in these two booklets I gave the Chairman. They give averages. They are American figures, but I can tell you that the Canadian figures are quite comparable to them, very close to them.

**Mrs. Morin:** That does not answer my question at all. I want to know what percentage is added to the producer's price. Am I allowed to ask that question, Mr. Chairman?

**The Chairman:** I think within the limits of the information that he has, not going into specifics but...

**Mrs. Morin:** All right.

**The Chairman:** ... based on the information, we will say, in that book and you have indicated that it is comparable to the Canadian industry. Mr. Turcot, maybe you could help us out on that.

**Mr. Turcot:** We do not necessarily buy from the producers, we buy from the manufacturers. We are not manufacturing ourselves.

**Mrs. Morin:** I know.

**Mr. Turcot:** We buy products that are already priced one way or another, and from that price the gross margin from all firms that were reporting on this—and this is for food chains—in 1971-1972 was 21.53 per cent. That included all products.

## [Interprétation]

**Mr. Turcot:** Thank you very much. Each one of the firm members of our association or of the Institute has its own methods...

**M. Horner (Crowfoot):** Monsieur le président, les écouteurs d'interprétation ne fonctionnent pas et je serais désolé de ne pas comprendre les questions de M<sup>me</sup> Morin.

**Le président:** Monsieur Horner, votre écouteur est peut-être le seul qui ne fonctionne pas.

**Mme Morin:** Ça ne fonctionne pas.

**Une voix:** Aucun des écouteurs de cette table ne fonctionne.

**Mme Morin:** Je vais répéter ma question en anglais, si vous le désirez. J'ai dit que ma question pouvait sembler extrêmement directe. Si j'ai dit cela, c'est qu'à mon sens, le mémoire ne contient que des généralités et très peu de points précis. Voilà la question: A partir du prix du producteur, quel est le pourcentage ajouté à ce prix? Autrement dit, quel est le prix de gros et quel pourcentage de ce prix représentent les frais d'administration, de publicité, de transport et de main-d'œuvre?

**M. Turcot:** Merci, madame Morin. Les renseignements que vous me demandez sont confidentiels. Ils ne regardent que les membres de notre Institut.

**Mme Morin:** Excusez-moi, avez-vous dit confidentiels?

**M. Turcot:** Ils sont confidentiels dans la mesure où les compagnies-membres sont en cause. Les seuls renseignements que je puisse vous donner portent sur les moyennes et ces renseignements figurent dans les deux brochures que j'ai données au président. Ces brochures donnent une liste des moyennes. Il s'agit de chiffres américains mais je peux vous assurer que les chiffres canadiens sont tout à fait comparables, presque semblables.

**Mme Morin:** Ce n'est pas du tout ce que je vous ai demandé. Je veux savoir quel pourcentage vient s'ajouter au prix du producteur. Monsieur le président, est-ce que j'ai le droit de poser cette question?

**Le président:** Je crois que dans le cadre des renseignements dont il dispose, et sans entrer dans les détails mais...

**Mme Morin:** Très bien.

**Le président:** ... d'après les renseignements qui sont contenus dans ce volume et qui, avez-vous dit, sont semblables à ceux de l'industrie canadienne, vous pouvez vous faire une idée. Monsieur Turcot, peut-être pouvez-vous nous aider.

**M. Turcot:** Nous n'achetons pas forcément nos produits directement aux producteurs, nous achetons également aux manufacturiers. Nous ne produisons pas nous-mêmes de produits manufacturés.

**Mme Morin:** Je sais.

**M. Turcot:** Nous achetons des produits qui, d'une façon ou d'une autre, ont déjà un prix établi et, à partir de ce prix la marge brute applicable à toutes les compagnies dont il est question ici—il s'agit de chaînes de magasins d'alimentation—en 1971-1972 était de 2.53 p. 100. Cela comprend tous les produits.

[Text]

**Mrs. Morin:** So, you add 21. . .

**Mr. Turcot:** That is what was added, but that does not mean it is on all products. Some products are more and others are less.

**Mrs. Morin:** All right. Of that portion, how much goes for publicity?

**Mr. Turcot:** The gross margin is 21.53 per cent; 11.38 per cent is payroll, supplies are 94; utilities are 78; communications are .08; travel is .10; services purchased are 1.25; promotional activities are 1.20 and professional services are .07.

**Mrs. Morin:** I am sorry, that does not answer my question at all.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** You do not advertise?

**Mr. Turcot:** I beg your pardon?

**Mrs. Morin:** You do not advertise.

**Mr. Turcot:** I am coming to that. Promotional activities are 1.2 per cent of the 21.53 per cent.

**Mrs. Morin:** The first paragraph on page nine tells us about the very low margins characterized by innovation, new products, etc., and severe competition. I would like to ask this question. Are there any kick-backs for competition on sales today?

**Mr. Turcot:** Not to my knowledge. I do not think there is.

**Mrs. Morin:** It does not exist?

**Mr. Turcot:** Not to my knowledge.

**Mrs. Morin:** On page nine, paragraph four, you talk about extraordinary low costs and constant increase in efficiency. What is the influence of excess capacity on costs and prices?

**Mr. Turcot:** With respect to excess capacity, and that is what you are asking about, I really do not know what is meant by that. I think capacity is something that is being assumed but is not proven.

• 1000

**Mrs. Morin:** It does not exist.

**Mr. Turcot:** I do not say it does not exist but I say that to my knowledge so far, from all the conversations I have had and the articles I have seen, what you just mentioned, over-concentration, is not based on facts.

**Mrs. Morin:** All right. As my last question, on page 3 you said that you would attempt to make recommendations. What are your recommendations?

**Mr. Turcot:** On page 10, three items mention possible areas where there might be some improvement. One, are we satisfied that marketing boards operate in the best interests of the consumer? We are not criticizing marketing boards as such. We are not in the least suggesting that they are not good. I think the producers do need some protection and it has taken them a long time to get these marketing boards operating. Now, what we are not sure of is that the decisions on how much is going to be produced or what quotas are going to be given to the producers are based on all the facts necessary to ensure that we have an adequate balance between stock and prices. In other words, it has happened, or it could happen, that by reducing production prices are, or could be, inflated artificially because of the lack of product, not necessarily because the product should be that expensive.

[Interpretation]

**Mme Morin:** Par conséquent, vous ajoutez 21. . .

**M. Turcot:** C'est le pourcentage ajouté mais cela ne signifie pas qu'il soit le même pour tous les produits. Certains produits ont un pourcentage plus élevé, d'autres un pourcentage moindre.

**Mme Morin:** Très bien. Quel est le pourcentage réservé à la publicité?

**M. Turcot:** La marge brute est de 21.53 p. 100; 11,38 p. 100 sont réservés aux salaires, 94, aux approvisionnements, 78 aux services, .08 aux communications, .10 au transport, 1.25 aux services achetés; 1.20 aux campagnes de promotion et .07 aux services professionnels.

**Mme Morin:** Excusez-moi, ce n'est pas du tout ce que je vous demande.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Vous ne faites pas de publicité?

**M. Turcot:** Je vous demande pardon?

**Mme Morin:** Vous ne faites pas de publicité.

**M. Turcot:** J'y viens. Les campagnes de promotion représentent 1.2 p. 100 de ces 21.53 p. 100.

**Mme Morin:** Le premier paragraphe de la page 9 nous parle des marges très basses en matière d'innovations, de nouveaux produits, etc., et de la concurrence sévère qui existe dans ce domaine. Les ventes souffrent-elles aujourd'hui des répercussions de la concurrence?

**M. Turcot:** Pas que je sache. Je ne le pense pas.

**Mme Morin:** Elle n'existe pas?

**M. Turcot:** Pas que je sache.

**Mme Morin:** A la page 9, quatrième paragraphe, vous parlez de coûts extrêmement bas et d'une efficacité en accroissement constant. Dans quelle mesure cette production supplémentaire influence-t-elle les coûts et les prix?

**M. Turcot:** Pour ce qui est de la possibilité de produire plus, c'est la question que vous me posez, je ne comprends pas du tout ce que cela veut dire. Je crois qu'en matière de possibilité de production on peut faire des suppositions, rien n'est certain.

**Mme Morin:** Ça n'existe pas.

**M. Turcot:** Ce n'est pas ce que je dis. A ma connaissance, d'après les conversations que j'ai eues et les articles que j'ai lus, l'excès de concentration dont vous parlez n'est pas basé sur les faits.

**Mme Morin:** Très bien. Je pose ma dernière question; vous dites à la page 3 que vous vous efforcerez de faire des recommandations. Quelles sont ces recommandations?

**M. Turcot:** Les trois articles à la page 10 parlent d'un certain secteur que l'on pourrait probablement améliorer. Tout d'abord, croyons-nous vraiment que les Offices de commercialisation travaillent dans l'intérêt du consommateur? Nous ne les critiquons pas et nous ne disons pas non plus qu'ils ne sont pas bons. Je crois que les fabricants doivent être protégés et il a fallu beaucoup de temps pour que ces Offices de commercialisation fonctionnent. Mais nous ne sommes pas certains si les décisions concernant les quantités à produire ou les contingentements qui seront alloués aux fabricants seront basés sur tous les faits et garantiront un équilibre convenable entre l'offre et les prix. Autrement dit, (et cela s'est produit ou cela pourrait se produire) en réduisant la production, les prix sont ou pourraient être gonflés artificiellement à cause d'une pénurie du produit et non pas nécessairement à cause du fait que le produit est cher.



[Texte]

**Mrs. Morin:** Thank you, Mr. Turcot.

**The Chairman:** Mr. Horner.

**Mr. Horner (Crowfoot):** Mr. Turcot, is it?

**Mr. Turcot:** That is it.

**Mr. Horner (Crowfoot):** Could you give the Committee some idea of the number of organizations involved in your group of distributors?

**Mr. Turcot:** We have provided a list at the end of our brief.

**Mr. Horner (Crowfoot):** I see.

**Mr. Turcot:** I have not counted them but there are 83 or 85.

**Mr. Horner (Crowfoot):** There was some suggestion by a royal commission on the Prairie Provinces of a few years ago that there was not enough competition and the distribution of food was done by too few companies in some provinces and some areas of Canada. Are you aware of this? Is this evident in your group?

**Mr. Turcot:** I will try to make some comments on this, sir, but they are only comments. The royal commission in the west was the Batten Commission. Now I believe the Minister of Consumer and Corporate Affairs appeared here and mentioned in his report that not much was done about that royal commission report because it was based on assumptions not on facts.

Regarding the concentration, I would like to add here that the distribution of business in Canada cannot always be compared to the United States, which has marketing areas that succeed each other. Although in our country we do have some pretty good marketing areas, they are isolated markets in many ways; therefore, that makes for a difference in the way you can evaluate the concentrations.

**Mr. Horner (Crowfoot):** I noticed in your list of membership, sir, that you only have two members from Saskatchewan and that would tend to bear out the Batten Report.

**Mr. Turcot:** We have two members with head offices in Saskatchewan, but other members have branches in Saskatchewan.

**Mr. Horner (Crowfoot):** I see. Would that same statement be true for Manitoba, Alberta and British Columbia?

**Mr. Turcot:** No. Or would it? To a certain extent, yes.

**Mr. Horner (Crowfoot):** To a certain extent?

**Mr. Turcot:** Yes.

**Mr. Horner (Crowfoot):** I was interested by your reply to Mme Morin's question about shelf space. You do not believe that your industry, as food distributors, commands or demands any amount of shelf space for given products which you are passing on to the retailer?

[Interprétation]

**Mme Morin:** Je vous remercie, monsieur Turcot.

**Le président:** Monsieur Horner.

**M. Horner (Crowfoot):** Monsieur Turcot, c'est bien votre nom, n'est-ce pas?

**M. Turcot:** C'est cela.

**M. Horner (Crowfoot):** Pouvez-vous donner au comité une idée du nombre d'organisations que comprend votre groupe de distributeurs?

**M. Turcot:** Nous vous avons fourni une liste à la fin du mémoire.

**M. Horner (Crowfoot):** Je vois.

**M. Turcot:** Je ne les ai pas comptés, mais je crois qu'il y en a 83 ou 85.

**M. Horner (Crowfoot):** Une Commission royale dans les provinces des Prairies a dit il y a quelques années qu'il n'y avait pas suffisamment de concurrence et que la distribution des aliments s'effectuait par trop peu de sociétés dans certaines provinces et certaines régions du Canada. Etes-vous au courant? S'agit-il d'une situation évidente dans votre groupe?

**M. Turcot:** Je veux bien faire quelques observations sur le sujet, monsieur, mais il ne s'agit que d'observations. La Commission royale dans l'Ouest s'appelait la Commission Batten. Je crois que le ministre de la Consommation et des corporations a comparu devant ce comité et a mentionné dans son rapport qu'on n'avait pas pu faire grand chose à la suite du rapport de la Commission royale qui était basée sur des hypothèses et non pas sur des faits.

Pour ce qui est de la concentration, j'aimerais ajouter que la répartition des affaires au Canada ne peut toujours se comparer à celles des États-Unis où les marchés se suivent. Même si nous avons dans notre pays d'assez bons marchés, ce sont des marchés isolés de bien des façons et, par conséquent, il y a une différence dans la façon dont vous pouvez évaluer les concentrations.

**M. Horner (Crowfoot):** Je remarque dans votre liste de membres, monsieur, que vous n'avez que deux membres pour la Saskatchewan et ça semble donner raison au rapport Batten.

**M. Turcot:** Nous avons deux membres dont les sièges sociaux sont en Saskatchewan, mais d'autres membres ont des succursales dans cette province.

**M. Horner (Crowfoot):** Je vois. Pourrait-on dire la même chose pour le Manitoba, l'Alberta et la Colombie-Britannique?

**M. Turcot:** Peut-être jusqu'à un certain point.

**M. Horner (Crowfoot):** Jusqu'à un certain point?

**M. Turcot:** Oui.

**M. Horner (Crowfoot):** Votre réponse à la question qu'a soulevée Mme Morin concernant l'espace sur les tablettes m'intéresse. Vous ne croyez pas que votre industrie, comme distributeur de produits alimentaires contrôle ou exige un certain espace sur les tablettes pour des produits donnés que vous faites parvenir aux détaillants?

[Text]

**Mr. Turcot:** No.**Mr. Horner (Crowfoot):** Not at all?**Mr. Turcot:** Not to my knowledge.**Mr. Horner (Crowfoot):** But you do allow volume discounting?**Mr. Turcot:** Volume discounting? There are a number of types of discounts allowed and they are part of a manufacturer's selling policy.

• 1005

**Mr. Horner (Crowfoot):** In any major city in Canada, how many major food distributors would there be who are really competing with one another?**Mr. Turcot:** I would say there are enough. There might not be very many in some areas. That brings me back to my earlier statement concerning isolated markets. In order to be efficient, the name of the game in our business is volume. Of course, we are bound to have some organizations that have a higher share of the market, if they are going to be efficient. This tends to reduce the number of larger operators in some areas.**Mr. Horner (Crowfoot):** Do you not think that volume can sometimes cover up a great many inefficiencies?**Mr. Turcot:** It could for a very limited period of time, but it would eventually have to show up. An operator cannot operate inefficiently in the food distribution business for a long period of time.**Mr. Horner (Crowfoot):** You do not think you get more waste, more spoilage, and this sort of thing, as your volume increases.**Mr. Turcot:** I do not believe so.**Mr. Horner (Crowfoot):** In your handling.**Mr. Norman Lesh (Vice-President, M. Loeb Ltd.):** As your volume increases there is less waste, if that is what you mean.**Mr. Horner (Crowfoot):** There is less waste.**Mr. Lesh:** Yes.**Mr. Horner (Crowfoot):** And less spoilage.**Mr. Lesh:** Yes.**Mr. Horner (Crowfoot):** I see. You really did not reply to my question as to how many distributors you think would be ample in one of the major cities in Canada. You said there was enough. But how many was enough?**The Chairman:** If you could specify, Mr. Horner or pick out a city, that might be a little easier for them to pinpoint.**Mr. Horner (Crowfoot):** Take the City of Ottawa.**Mr. Lesh:** It could do with one very well.**Mr. Horner (Crowfoot):** That is what I was afraid of. Even the CNR use the CPR as a measuring gauge to determine whether or not they are efficient. How would the one determine it was efficient?

[Interpretation]

**M. Turcot:** Non.**M. Horner (Crowfoot):** Pas du tout?**M. Turcot:** Pas à ma connaissance.**M. Horner (Crowfoot):** Mais vous donnez un escompte sur la quantité?**M. Turcot:** Un escompte sur la quantité? Cela fait partie de la politique de vente des fabricants.**M. Horner (Crowfoot):** Prenons une ville importante du Canada, combien peut-il y avoir de distributeurs importants de produits alimentaires qui se font concurrence?**M. Turcot:** Il y en a suffisamment. Il n'y en a pas peut-être beaucoup dans certaines régions. J'en reviens à ma déclaration initiale sur les marchés isolés. Pour être efficace, il faut parler volume dans notre entreprise. Il est évident que certaines organisations doivent avoir une plus grande part du marché pour être efficace, ce qui réduit le nombre des gros distributeurs dans certaines régions.**M. Horner (Crowfoot):** Ne croyez-vous pas que le volume cache parfois bien des déficiences?**M. Turcot:** Pour un temps limité seulement, mais éventuellement cela paraît. Un exploitant ne peut fonctionner pendant longtemps dans cette entreprise de distribution de produits alimentaires sans être efficace.**M. Horner (Crowfoot):** Ne croyez-vous pas que plus le volume augmente, plus on a de pertes et de produits gâtés?**M. Turcot:** Je ne le crois pas.**M. Horner (Crowfoot):** Dans la manutention.**M. Norman Lesh (vice-président de M. Loeb Ltd.):** A mesure que votre volume augmente il y a moins de pertes, si c'est bien ce que vous voulez dire.**M. Horner (Crowfoot):** Il y a moins de pertes.**M. Lesh:** Oui.**M. Horner (Crowfoot):** Et moins de produits gâtés.**M. Lesh:** Oui.**M. Horner (Crowfoot):** Je vois. Vous n'avez pas vraiment répondu à ma question, à savoir combien de distributeurs peuvent à votre avis desservir convenablement une grande ville du Canada. Vous avez dit qu'il y en avait suffisamment, mais combien?**Le président:** Voulez-vous préciser, monsieur Horner, choisissez une ville, ce serait peut-être plus facile ainsi.**M. Horner (Crowfoot):** Prenons la ville d'Ottawa.**M. Lesh:** On pourrait très bien le faire avec un distributeur.**M. Horner (Crowfoot):** C'est bien ce que je craignais. Même le CN se sert du CP pour mesurer son efficacité. Comment ce distributeur pourrait-il déterminer s'il est efficace?



[Texte]

**Mr. Turcot:** Are you addressing me?

**Mr. Horner (Crowfoot):** Yes. You said one would be ample in a city the size of Ottawa. How would that one determine its efficiency?

**Mr. Turcot:** By participating in these programs here, comparing our figures with others who are not competitors.

**Mr. Horner (Crowfoot):** How many distributors would there be in the food markets in a city the size of Ottawa—400,000 or 500,000. Take Ottawa for an example. I mean major distributors.

**Mr. Turcot:** You mean, how many companies?

**Mr. Horner (Crowfoot):** Yes.

**Mr. Turcot:** There are more than in any other city in Canada.

**Mr. Horner (Crowfoot):** More than in any other city in Canada.

**Mr. Turcot:** Of the large ones.

**Mr. Lesh:** There are basically three large wholesale distributors, but there are a number of large retail distributors who in effect sell to the consumer and are competitive.

**Mr. Horner (Crowfoot):** In a city the size of Ottawa with three major distributors, there is not a tendency to carve up the market, and say, you have that territory and you can take 40 per cent, and the next one gets 30 per cent.

**Mr. Lesh:** It is a suggestion, but it is impossible.

**Mr. Horner (Crowfoot):** It is impossible.

**Mr. Lesh:** Because the other people, as we do, feel that the market is ours.

**Mr. Horner (Crowfoot):** I beg your pardon?

**Mr. Lesh:** We each feel that the market is entirely our own. So carving it up would be virtually impossible. In the City of Ottawa we are the major distributors, and there are two other large ones who are very good competitors. Of course, they are interested in our business as we are in their business.

**Mr. Horner (Crowfoot):** Through your connections with the major retail outlets, you do not attempt to carve up the market at all and give yourself that degree of protection which many big businesses like to seek.

**Mr. Lesh:** No. The only reason we would like to carve up the market, if it were at all possible, would be to reduce the costs of operations, to increase efficiencies, to reduce prices.

**Mr. McGrath:** You cannot quarrel with that guy.

**Mr. Horner (Crowfoot):** When the last food investigation was around Parliament here, I remember Canada Packers coming before the Committee, and I think, if my memory serves me right, they had about 28 per cent of the meat packing industry. The President implied that he would be quite content to remain at that level but he certainly did not want to see it shrink any. That was the goal he wanted, that Canada Packers grow with the industry and with the country; but he wanted to hold his 28 per cent. Would that same principle be evident in the food distributors' industry, that the big one wants to hold what they have and are content to do that?

[Interprétation]

**M. Turcot:** Me posez-vous la question?

**M. Horner (Crowfoot):** Oui. Vous dites qu'un distributeur serait suffisant pour une ville de l'importance d'Ottawa. Comment pourrait-il mesurer son efficacité?

**M. Turcot:** En participant au programme mentionné ici, en comparant ses chiffres avec d'autres qui ne sont pas concurrents.

**M. Horner (Crowfoot):** Combien de distributeurs y a-t-il sur les marchés d'une ville de l'importance d'Ottawa, de 400,000 ou 500,000 habitants. Prenons Ottawa comme exemple. Je veux parler de distributeurs importants.

**M. Turcot:** Vous voulez savoir combien de sociétés il y a?

**M. Horner (Crowfoot):** Oui.

**M. Turcot:** Il y en a plus que dans toute autre ville du Canada.

**M. Horner (Crowfoot):** Plus que dans toute autre ville canadienne.

**M. Turcot:** Je parle de distributeurs importants.

**M. Lesh:** Fondamentalement, il y a trois distributeurs grossistes importants, mais il y a un grand nombre de distributeurs détaillants qui, en réalité, vendent aux consommateurs et sont compétitifs.

**M. Horner (Crowfoot):** Dans une ville de l'importance d'Ottawa, ces trois distributeurs importants n'ont-ils pas tendance à se partager le marché et à dire par exemple, vous avez le territoire, vous prenez 40 p. 100 et le prochain obtient 30 p. 100?

**M. Lesh:** C'est une suggestion, mais ce n'est pas possible.

**M. Horner (Crowfoot):** C'est impossible.

**M. Lesh:** Car les autres, comme nous, croient que le marché leur appartient.

**M. Horner (Crowfoot):** Excusez-moi?

**M. Lesh:** Nous croyons tous que le marché est entièrement à nous. Si on le partageait, cela deviendrait tout à fait impossible. Dans la ville d'Ottawa, nous sommes les distributeurs importants et il y a également deux autres distributeurs qui sont de très bons concurrents. Ils s'intéressent à nos affaires comme nous aux leurs.

**M. Horner (Crowfoot):** A cause des rapports que vous avez avec les gros magasins de détail, n'êtes-vous pas tentés de partager le marché et de vous donner le degré de protection que recherche toute grosse entreprise.

**M. Lesh:** Non. La seule raison pour laquelle nous aimerions partager le marché, si c'était possible, serait pour réduire le coût de l'opération, augmenter l'efficacité et réduire les prix.

**M. McGrath:** Vous ne pouvez vraiment pas vous quereller avec ce type.

**M. Horner (Crowfoot):** Lors de la dernière enquête parlementaire sur les produits alimentaires, Canada Packers a comparu devant le Comité; si je me souviens bien, cette société détenait 28 p. 100 de tout le secteur des salaisons. Le président a déclaré qu'il serait très content de demeurer à ce niveau, mais qu'il ne voulait certainement pas baisser. Son but était que Canada Packers croisse en même temps que l'industrie, mais il tenait à ses 28 p. 100. Est-ce la même chose dans l'industrie de la distribution alimentaire? Les gros distributeurs veulent-ils conserver ce qu'ils ont et en sont-ils heureux?

[Text]

• (1010)

**Mr. Lesh:** They are never content to hold what they have: they look for more.

**Mr. Horner:** More in the same city or more in other cities?

**Mr. Lesh:** Everywhere. Wherever you are operating, you want to do more business.

**The Chairman:** Mr. Penner.

**Mr. Penner:** Mr. Chairman and Mr. Turcot, the Committee, as you will have noted, is interested in the competition that exists in any part of the food industry, and you state that competition among food distributors is severe. "Severe competition": that is the term that you used. Could you tell us how many new firms have entered the grocery distribution field in recent years? Or do you not have that information?

**Mr. Turcot:** If you mean real new ones, then I cannot, at this point, tell you of any. What has happened, though, is that there have been mergers of firms and these have turned small firms into big firms. One typical example is Provigo.

**Mr. Penner:** I wonder if we could talk with you for a little while about this "severe competition" . . .

**The Chairman:** I wonder if I might interject?

**Mr. Penner:** Yes.

**The Chairman:** You mentioned this particular company. Who did it in fact, take over?

**Mr. Turcot:** That was a merger of three large wholesalers in the Province of Quebec about three years ago that were not operating in the same marketing areas.

**Mr. Roy (Laval):** Which were the companies?

**Mr. Turcot:** There was Lamontagne in the Quebec City and Lake St. John area, Denault Limitée of Sherbrooke, and Douvrette and Provost in Montreal.

**The Chairman:** Sorry for the interjection, Mr. Penner.

**Mr. Penner:** That is all right, Mr. Chairman.

Mr. Turcot, I wonder if you would just share some of your thoughts with the Committee about this "severe competition". Would you tell us, for example, about the kind of industry competition that prevails, and perhaps you could mention such things as price competition and the influence of the pricing policies of rival distributors. Perhaps you could mention interfirm rivalry based on discounts and you might want to say something as well about promotional gimmicks.

In brief, what I am asking is that you just give us a description of the severe competition you have mentioned so that the Committee will have a better appreciation of this term that you have used in your brief.

**Mr. Turcot:** As I mentioned before, we buy products that are already priced, one way or another, and our supplies, by law, have to offer our members products at the same prices and on the same terms as competitors in the same marketing area. So that there is a code for distributors and retailers; then, you have to rely on all kinds of efficiency. But you can drop prices only so much; there comes a time when you have to make a small profit. I hope that the

[Interpretation]

**M. Lesh:** Ils ne sont jamais satisfaits de ce qu'ils ont, ils veulent plus.

**M. Horner:** Plus dans la même ville ou dans d'autres villes?

**M. Lesh:** Partout. Quel que soit l'endroit où vous fonctionnez, vous voulez faire plus d'affaires.

**Le président:** Monsieur Penner.

**M. Penner:** Monsieur le président, monsieur Turcot, vous avez remarqué que le Comité s'intéresse à la concurrence qui existe partout dans l'industrie alimentaire. Vous avez déclaré que la concurrence est sérieuse chez les distributeurs de produits alimentaires. Vous avez bien parlé de «concurrence sérieuse». Pouvez-vous nous dire combien de nouvelles sociétés s'occupent de distribution des produits alimentaires? Avez-vous ces renseignements?

**M. Turcot:** Si vous voulez parler de nouvelles sociétés, je ne puis pas vous dire à ce moment-ci qu'il y en ait eues. Ce qui s'est passé cependant, c'est qu'il y a eu des fusions de sociétés. Provigo en est un exemple.

**M. Penner:** Je me demande si nous pourrions parler avec vous de «concurrence sérieuse» . . .

**Le président:** Puis-je faire une remarque?

**M. Penner:** Oui.

**Le président:** Vous avez parlé de cette société, qui l'a reprise?

**M. Turcot:** Il s'agit d'une fusion de trois grossistes importants de la province de Québec. Il y a environ trois ans, ces grossistes ne travaillaient pas dans les mêmes marchés.

**M. Roy (Laval):** Quelles étaient ces sociétés?

**M. Turcot:** Il y avait Lamontagne de la ville de Québec et du lac St Jean, Denault Limitée de Sherbrooke et Douvrette et Provost de Montréal.

**Le président:** Je m'excuse de vous avoir interrompu, monsieur Penner.

**M. Penner:** Je vous en prie, monsieur le président.

Monsieur Turcot, je me demande si vous pourriez nous dire quelles sont vos opinions sur cette «concurrence sérieuse». Pourriez-vous nous dire par exemple dans quel genre d'industries la concurrence règne, vous pourriez peut-être nous parler également de la concurrence des prix et de l'influence des politiques de l'établissement des prix chez les distributeurs qui sont vos rivaux. Vous pourriez également nous parler de la rivalité entre sociétés, au chapitre des escomptes, et ajouter quelques mots peut-être sur la promotion.

En résumé, je vous demande de nous donner une description de la concurrence sérieuse que vous avez mentionnée pour que le Comité puisse mieux comprendre le mot que vous avez utilisé dans votre mémoire.

**M. Turcot:** Comme je l'ai dit précédemment, nous achetons des produits dont les prix sont déjà fixés, d'une façon ou d'une autre, et nos fournisseurs sont tenus par la loi d'offrir à nos membres des produits, aux mêmes prix et aux mêmes conditions, en tant que concurrents dans un même marché. Il y a donc un code pour les distributeurs et les détaillants. Il faut donc tenir compte de toutes sortes de manifestations d'efficacité. Mais vous pouvez baisser vos



## [Texte]

example I am going to give you now is going to answer your question.

If you look at the food retail distribution industry, there is nothing strict: no one does exactly the same thing, the same way. It all comes to the same thing, but they all have different ways of operating; but these different ways of operating are very minor in most cases. It is a kind of span, starting with black and ending in white.

Let us, say, start with the darkest part—and I do not prefer that term, really, because it is not necessarily dark—there you will have, for example, the retail store that has no service. We call that a warehouse store. Typically, that store does not price merchandise, they do not have "Bad Boys," they do not give any service: they stock the products right in the case and on the shelf. Of course, that reduces operating costs. The customers walk into these stores with pencils and they have to write the prices on their products themselves. That would be the store selling at the lowest possible price. But the customers who go to these stores do not go regularly in the first place, according to our surveys, and they get upset because they do not get a lot of the services that they want to get. Writing the prices with this big, greasy pencil is no fun. Then as you go along and your stores are a little cleaner and you give a little more service, your price will have to go a little higher; you will have to get a little more for the merchandise or get a bigger volume. With volume you can reduce the margin up to a point.

• 1015

At the other end of the scale is the store that is giving the full service; he can take orders over the phone; he will have delivery and he will have clerks in the store to help the customers. That could be termed a convenience store. For instance, the prices of the operator working in that store from 8.00 a.m. to 11.00 p.m. will be higher but he will be giving more to his customers. I think rather than looking at price exclusively, one has to look at the value received.

**The Chairman:** Would you like to add to that?

**Mr. Lesh:** Maybe something closer to home might be of interest. We service the IGA stores in the Ottawa market place, and approximately three or four years ago our share, the IGA share of the market was as high as 45 per cent. In other words, 45 per cent of the people who shopped for food shopped in an IGA store. Competition at that time was very keen. You are well aware of the discount prices, the miracle prices and all the various terminologies that are used. Some three years ago many IGA stores suffered sales losses to the point where a store that may have been doing \$100,000 a week in sales dropped 20 per cent to, say, \$80,000, with many other more serious declines, and the total share of market dropped to about 30 per cent. That was competition. To try to hold their own and stave off this competition, their program called for meeting these discount prices. From 125 IGA stores, there are now only 50. Some of them, of course, are still operating as retail food stores but in a program that is not in any way, shape or form competitive to the major food distributors. This is what we would consider more of a convenience store, a store that Mr. Turcotte explains as giving services of phone orders, delivery, etc. The competition is

## [Interprétation]

prix jusqu'à un certain point seulement, il faut quand même que vous fassiez un petit profit. L'exemple que je vais vous donner répondra, je l'espère à votre question.

Prenez la distribution des produits alimentaires aux détaillants, il n'y a pas de règle stricte. Personne ne sait exactement la même chose de la même façon. Cela revient à la même chose, mais ils fonctionnent tous de façon différente. Ces méthodes de fonctionnement différentes sont peu importantes dans la plupart des cas. Il s'agit d'une espèce d'éventail, vous partez du noir et vous allez au blanc.

Disons par exemple, si vous commencez dans la partie la plus sombre, je n'aime pas beaucoup ce mot en réalité car ce n'est pas nécessairement sombre, vous pouvez avoir le magasin de détail qui n'offre pas de services. Nous l'appelons le magasin d'entrepôt. De façon typique, ce magasin n'oppose pas de prix sur la marchandise, il n'a aucun service. Ils exposent les produits dans le carton sur les rayons. Évidemment les coûts d'exploitation s'en trouvent réduits. Les clients entrent dans ces magasins et, ils écrivent eux-mêmes les prix au crayon sur leurs produits. Ce sont probablement les magasins qui vendent au plus bas prix possible. Mais les clients qui vont dans ces magasins n'y vont pas de façon régulière, si l'on en croit nos enquêtes, et souvent ils ne sont pas contents car ils n'obtiennent aucun service. Écrire soi-même les prix avec des petits crayons n'est pas toujours amusant. Vous passez ensuite à des magasins qui sont un petit peu plus propres et qui

vous donnent un meilleur service. Les prix y sont un peu plus élevés. Il faut faire un peu plus de bénéfice sur la marchandise ou en avoir un plus grand volume. Avec un plus grand volume, on peut réduire la marge bénéficiaire, jusqu'à un certain point.

D'un autre côté, vous avez les magasins qui offrent tous les services, qui prennent les commandes au téléphone et font la livraison. Ces magasins ont des commis qui peuvent aider les clients dans le magasin. Il s'agit de magasins ayant toutes les facilités. Le gérant travaille dans son magasin de 8 heures du matin à 11 heures du soir et ses prix sont un peu plus élevés étant donné qu'il offre plus aux clients. Plutôt que de considérer seulement les prix, il faut également considérer ce qu'on reçoit en échange.

**Le président:** Voulez-vous ajouter quelque chose?

**M. Lesh:** On pourrait peut-être parler d'un magasin que nous connaissons un peu mieux. Nous livrons aux magasins IGA d'Ottawa et, il y a environ 3 ou 4 ans, notre part, c'est-à-dire la part IGA du marché était de 45 p. 100. Autrement dit, 45 p. 100 de la population achetait son alimentation dans un magasin IGA. La concurrence à ce moment-là était très serrée. Vous connaissez très bien les prix de rabais, les prix miracles et toute cette terminologie qui est utilisée. Il y a environ 3 ans, beaucoup de magasins IGA ont subi des pertes à tel point qu'un magasin qui par exemple réalisait un chiffre d'affaires de \$100,000 par semaine perdait 20 p. 100 des ventes c'est-à-dire que son chiffre d'affaires se ramenait à \$80,000 alors que beaucoup d'autres enregistraient des baisses encore plus sévères et que leur part du marché n'était plus que de 30 p. 100. Tout cela à cause de la concurrence. Pour essayer de maintenir leur position et de faire face à la concurrence, ils prévoyaient également des prix de rabais. Sur les 125 magasins IGA qu'il y avait, il n'en reste plus que 50. Certains fonctionnent toujours comme magasins de détail, mais à l'intérieur d'un programme qui n'est pas du tout concurrentiel pour les grands distributeurs de produits alimentaires.



[Text]

very keen. If you are interested, we will be very happy to provide you with information showing you store financial results during this period of time of keen competition to show you what happens as competition develops and as prices decline and what happens when sales decline and why pricing, as I mentioned earlier, is very important. I was being very serious.

**The Chairman:** You will have to ask longer questions to get shorter answers, Mr. Penner. No, I appreciate that.

**Mr. Penner:** I appreciate the answer but I am not really a great deal wiser, except that I have drawn one inference, which seems to be that competition is getting less. You talked in the past tense about severe competition but you also talked about mergers; you mentioned that there are no new people, no new firms coming into food distributing, so I conclude that competition is getting less. But let me ask you about your own institute.

I read your purposes and your objectives, and you are indeed a very noble institute. You do all kinds of things or you purport to do all kinds of things. You oppose illegitimate practices inimical to the right conduct of business. You uphold the traditions of trade and maintain a high standard of business ethics. You ensure that no action will be taken that will operate in restraint of trade. Would you tell the Committee when, in the history of your institute, you have done one or more of these things—a concrete example.

• 1020

**Mr. Turcot:** I am afraid I could not give you any concrete example because there has not been a case to my knowledge where these principles were infringed as such. If it was reported to me that in one area there seemed to be some practices that would not be up to our standards, I would call up the member concerned and advise him of it because this actually reflects the legislation of this country; I have at times, but not very often because it does not. Most of the time there were circumstances in which actually there was nothing really to be concerned about.

**The Chairman:** Mr. McGrath.

**Mr. McGrath:** I would like to carry on where Mr. Penner left off because it involves my area of questioning. Perhaps I could ask one of the witnesses, Mr. Chairman, how many of the members of your organization are actively involved in food retailing directly or indirectly?

**Mr. Turcot:** Indirectly, all of them.

**Mr. McGrath:** I mean having financial interests in food retailing.

**Mr. Turcot:** The food chains do have direct interest in food retailing as they own their stores. Group-sponsoring wholesalers have a direct interest, but not necessarily a financial interest. When they do have a financial interest in the group stores they service, it is because there was a need for additional capital.

[Interpretation]

res. Il s'agit plutôt de ce que nous appelons un magasin «de service», un magasin comme l'a expliqué M. Turcot qui prends les commandes par téléphone et livre à domicile etc. La concurrence est très grande. Si cela vous intéresse, nous pourrions vous fournir des renseignements sur la situation financière de ces magasins au cours de cette période de concurrence très serrée. Vous verrez ce qui se produit lorsque la concurrence s'intensifie et que les prix baissent et vous verrez ce qui se produit lorsque les ventes diminuent et pourquoi l'établissement des prix comme je l'ai dit précédemment, est très important. Je parlais très sérieusement.

**Le président:** Il faudra demander des questions plus longues pour obtenir des réponses plus courtes, monsieur Penner. Non, je comprends très bien.

**M. Penner:** Je comprends très bien la réponse, mais je ne suis pas plus avancé, sauf pour la conclusion que j'en tire. Il semble que la concurrence soit moins grande. Vous avez parlé au passé de concurrence sérieuse, mais vous avez également parlé de fusion. Vous avez dit que de nouvelles sociétés font maintenant partie du circuit de distribution alimentaire, par conséquent je conclus que la concurrence est moins grande. J'aimerais vous parler de votre propre institut.

J'ai lu l'exposé de vos buts et objectifs, et votre institut est certainement une noble organisation. Vous faites toutes sortes de choses ou vous vous proposez de faire toutes sortes de choses. Vous vous opposez aux pratiques illégales et contraires à la bonne conduite des affaires. Vous soutenez les traditions de commerce et veuillez à la déontologie des affaires. Vous vous assurez qu'aucune mesure ne sera prise qui pourrait gêner le commerce. Voulez-vous dire au comité quand, dans le passé, votre institut a appliqué ces objectifs, donnez-nous un exemple concret.

**M. Turcot:** Je crains de ne pouvoir vous donner un exemple concret de violations de ces principes, car à ma connaissance, nul cas de ce genre ne s'est encore produit. Si l'on m'apprenait que les pratiques appliquées dans un secteur n'étaient pas conformes à nos normes, je convoquerais l'intéressé pour l'en informer, conformément à la Loi de notre pays; je l'ai fait quelques fois, mais pas très souvent. La plupart du temps, les circonstances ne permettaient pas de s'inquiéter outre mesure.

**Le président:** Monsieur McGrath.

**M. McGrath:** Je reprendrai le sujet évoqué par M. Penner, qui m'intéresse particulièrement. Je voudrais demander à l'un des témoins, combien de membres de son organisation s'occupent, directement ou indirectement, de la vente au détail des produits alimentaires?

**M. Turcot:** Indirectement, tous.

**M. McGrath:** Je veux dire combien d'entre eux ont des intérêts financiers dans la vente au détail de ces produits.

**M. Turcot:** Les supermarchés ont un intérêt direct dans la vente au détail des produits alimentaires, puisqu'ils possèdent leurs magasins. Les grossistes-fournisseurs des supermarchés ont également un intérêt direct, mais celui-ci n'est pas nécessairement d'ordre financier. Il l'est, toutefois, lorsqu'on a besoin de capital supplémentaire.



[Texte]

**Mr. McGrath:** Yes, but you are not answering my question. For example, Mr. Loeb's company is actively involved in IGA; they own a number of IGA stores.

**Mr. Lesh:** For the record, also K Mart Discount Food Stores.

**Mr. McGrath:** Mr. Chairman, this is precisely what I want to get at. How many of your members have a financial interest or own outright food retailers? Or in turn, how many of your members are owned by food retailers?

**Mr. Turcot:** There are three retailer-owned co-operatives in Quebec, two in Alberta and Winnipeg.

**Mr. McGrath:** Yes, but you will have to be a little more precise. Your industry is the middleman of the chain. We are dealing here with food retailing in the hands of a very small group and it is very important for us to know the exact extent of the involvement of your members in the retail aspect of it. For example, how many IGA stores does Mr. Loeb own?

**Mr. Turcot:** You will have to ask the individual companies for that information. As an institute we do not know how many there are; and officially we do not know at all.

**Mr. McGrath:** Can you find out for us?

**Mr. Turcot:** Sure or perhaps you can find out from . . .

**Mr. McGrath:** Would you undertake to find out for us?

**Mr. Turcot:** Yes.

**Mr. McGrath:** In the other area I want to get at, Mr. Chairman, you talk about the severe competition in the industry, consumer behaviour and advanced technology. How extensive is the practice of using gimmicks, for example, passing on to supermarket buyers premiums for buying your products?

**Mr. Whicher:** Trading stamps.

**Mr. McGrath:** No, I am not talking about trading stamps. If the buyer buys 25 cases from XYZ wholesaler he will get a portable television set.

**Mr. Turcot:** If he gets caught by the boss, he is fired.

**Mr. McGrath:** Look, that is not the question, sir, with respect. I want to know how extensive this practice is.

**Mr. Lesh:** It is very limited.

**Mr. McGrath:** Very limited.

**Mr. Lesh:** Very limited of that type of "dealer loader", as they call them.

**Mr. Turcot:** That is when he is asking from the buyer.

**Mr. Lesh:** Yes, he says "to the buyer", I would assume.

**Mr. McGrath:** I am talking about the buyer in the food supermarket who is confronted by your salesman and he said, "If you will buy a carload of this particular product today we have a special offer on this. We will give you a coloured portable television set or a fishing rod or what have you." That practice does take place; it is almost an accepted practice. I want to know and I think the Committee should know how extensive it is because obviously the consumer has to pay for that.

[Interprétation]

**M. McGrath:** Vous ne répondez pas à ma question. Par exemple, l'entreprise de M. Loeb joue un rôle actif dans la société IGA puisqu'elle en possède un certain nombre de magasins.

**M. Lesh:** A titre d'information, les magasins *K Mart Discount Food* également.

**M. McGrath:** Monsieur le président, voilà exactement où je veux en venir. Parmi vos membres, combien ont un intérêt financier dans la vente au détail, ou en possèdent le magasin? Réciproquement, combien appartiennent à des détaillants?

**M. Turcot:** Il y a trois coopératives appartenant à des détaillants au Québec, et deux en Alberta et à Winnipeg.

**M. McGrath:** Je voudrais une réponse plus précise. Votre industrie est un intermédiaire dans ce secteur. Nous sommes là pour étudier dans quelles mesures la vente au détail des produits alimentaires est concentrée entre les mains d'un petit groupe; il est donc très important que nous sachions combien de vos membres, précisément, s'occupent de la vente au détail de ces produits. Par exemple, combien de magasins IGA possèdent M. Loeb?

**M. Turcot:** Il faudrait vous renseigner auprès des entreprises intéressées pour le savoir. Notre institut ne connaît pas officiellement leur nombre.

**M. McGrath:** Pouvez-vous obtenir ces renseignements pour nous?

**M. Turcot:** Bien sûr, mais peut-être pourriez-vous les trouver . . .

**M. McGrath:** Le ferez-vous?

**M. Turcot:** Oui.

**M. McGrath:** Je voudrais également parler, monsieur le président, de la concurrence serrée qui existe dans cette industrie, du comportement des consommateurs et des technologies de pointe. Ainsi, utilisez-vous souvent des cadeaux-réclame pour inciter les consommateurs à acheter vos produits?

**M. Whicher:** Vous voulez parler des timbres?

**M. McGrath:** Non, ce n'est pas cela. Par exemple, si le consommateur achète 25 articles de tel grociste, il gagne une télévision portable.

**M. Turcot:** Mais s'il est pris par le patron, il est renvoyé.

**M. McGrath:** Là n'est pas la question, monsieur. Je voudrais simplement savoir si cette pratique est très courante.

**M. Lesh:** Elle est très limitée.

**M. McGrath:** Très limitée.

**M. Lesh:** Très limitée en ce qui concerne ce genre de mercanti.

**M. Turcot:** Je parle du moment où il s'adresse à l'acheteur.

**M. Lesh:** Oui, je pense qu'il s'adresse directement «à l'acheteur».

**M. McGrath:** Je parle de l'acheteur qui se trouve dans un supermarché et qui est abordé par votre vendeur; celui-ci lui dit: «Si vous achetez telle quantité de ce produit, aujourd'hui, nous vous ferons une offre spéciale. Nous vous donnerons une télévision portable en couleur, une canne à pêche, ou ce que vous voulez». Cela se fait et semble être approuvé. Je voudrais savoir, et le Comité aussi sans doute, si cette pratique est courante, car c'est évidemment le consommateur qui en subit les frais.

[Text]

**Mr. Lesh:** In my experience, it is limited and is disappearing.

**Mr. McGrath:** It is disappearing?

**Mr. Lesh:** Yes.

**Mr. McGrath:** In your organization do you have any regulations governing that kind of practice?

**Mr. Lesh:** We have a policy, I cannot say that it is written, but it may be. Basically, if there is such an offer made the offer is to be refused. The amount of dollars as such, the value of the gimmick, is to be allocated to reduce the cost of the product. I am sorry I have to allude to the past; I cannot talk about the future totally, but in the past, where we have been refused this privilege of having a reduction in price and we have had to take the premium, we will sell the premium and use that reduction to pass on in the price of . . .

**Mr. McGrath:** You will sell the premium to whom?

**Mr. Lesh:** To an employee, we will sell it to a . . .

**Mr. McGrath:** Where you say "you", you are talking about your company?

**Mr. Lesh:** I am talking as a wholesaler, yes.

**Mr. McGrath:** You are talking as a wholesaler. I would like to talk about the practices as they apply to the industry as a whole. Obviously we want to know how widespread this is across the country. We know about the great competition for shelf space that takes place in the industry.

**Mr. Lesh:** I think if you ask the question of your next group which I believe are the manufacturers . . .

**Mr. McGrath:** Yes, I intend to, but I want to know exactly how extensively . . .

**Mr. Lesh:** From our end it is a diminishing program. It is something that is disappearing.

**Mr. McGrath:** Well, is it being replaced by trips abroad for buyers and their wives, two-week holidays in Acapulco?

**Mr. Lesh:** That is also a gimmick.

**Mr. McGrath:** Yes, but perhaps that is the new mode of payola. How extensive is that practice?

**Mr. Lesh:** I would say it is diminishing.

**Mr. McGrath:** I do not think we are getting very far, Mr. Chairman.

**Mr. Léopold Pigeon (Member of the Board, Canadian Grocers Distributors Institute):** May I answer that question? I have had 60 years at it; 35 years as a retailer and 25 years as a wholesaler, and I heard the word "gimmick" here. Never in my life have I used that. I made some specific negotiations. I do not know what "gimmick" means after 60 years. But specific negotiations, that is different.

[Interpretation]

**M. Lesh:** Que je sache, cette pratique est très limitée et tend à disparaître.

**M. McGrath:** Elles tendent à disparaître?

**M. Lesh:** Oui.

**M. McGrath:** Votre organisation a-t-elle établi des règlements régissant ce genre de pratique?

**M. Lesh:** Nous suivons une politique, je ne sais pas si cela est vraiment écrit, mais peut-être. En règle générale, une telle offre, lorsqu'elle est faite, doit être refusée. Les dollars en question c'est-à-dire la valeur de l'artifice utilisé, doit servir à réduire le coût du produit. Je regrette de devoir me référer au passé, mais il m'est impossible de prédire l'avenir; donc, par le passé, lorsque nous avons refusé ce droit de faire une réduction sur les prix et que nous avons dû garder les cadeaux-réclame, nous vendions cette prime pour . . .

**M. McGrath:** Vous vendiez ce cadeau-réclame à qui?

**M. Lesh:** A un employé, qui les revend à . . .

**M. McGrath:** Quand vous dites «vous», vous parlez de votre entreprise?

**M. Lesh:** Je parle en tant que grossiste, oui.

**M. McGrath:** Donc, vous parlez en tant que grossiste. Et moi, je voudrais vous parler des pratiques en cours dans l'industrie en général. Nous voudrions vraiment savoir si ces pratiques sont très courantes dans le pays. Nous savons déjà qu'il y a une concurrence très forte, dans cette industrie, quant au nombre de rayons d'étalage.

**M. Lesh:** Vous devriez poser cette question aux témoins suivants, qui, je crois, sont des fabricants . . .

**M. McGrath:** Oui, j'en ai l'intention, mais je voulais savoir exactement si cette pratique . . .

**M. Lesh:** A mon avis, cette pratique tend à disparaître.

**M. McGrath:** Peut-être, mais elle est remplacée par des voyages à l'étranger pour les acheteurs et leurs femmes, deux semaines de vacances à Acapulco, par exemple?

**M. Lesh:** C'est aussi un artifice.

**M. McGrath:** Oui, c'est peut-être une nouvelle façon d'amadouer les gens. Est-ce que cette pratique est très courante?

**M. Lesh:** J'ai déjà dit qu'elle tendait à disparaître.

**M. McGrath:** Nous n'en sortons pas, monsieur le président.

**M. Léopold Pigeon (Membre du Conseil d'administration de l'Institut canadien de la distribution alimentaire):** Puis-je répondre à cette question? Je suis dans les affaires depuis 60 ans; 35 ans comme détaillant, et 25 ans comme grossiste; maintenant on me parle «d'artifice». Je n'y ai jamais eu recours. Certes, j'ai effectué certaines négociations particulières. Mais je ne sais pas du tout, après 60 ans dans les affaires, ce que veut dire «artifice». Quant aux négociations particulières, c'est tout à fait différent.



[Texte]

**Mr. McGrath:** What does "specific negotiations" mean?

**Mr. Pigeon:** A company comes along and offers a deal like this. If we accept that, who is losing? Most of the time it is delivered to the buyers alone, so the owner of the wholesale place does not get anything, the retailer does not get anything. So now it is a policy that any buyer who accepts a gimmick, in some firms for which I am a consultant, he loses his job. That is all there is to it. We do not believe . . . then losing the opportunity of getting an extra dollar discounts and passing it back to the trade, passing it back to the consumer.

In the old days we used to accept these things, that is right. I did accept them myself when I was a retailer and I was glad to do so in those days, but the old days are gone. We act like businessmen today.

**Mr. McGrath:** How extensive is the practice of wholesalers withholding deals from retailers? You buy your product from a broker or from a manufacturer and he offers you a case on deal or a quantity discount. Is there any regulation within your organization that states that these deals have to be passed on to the retailer?

**Mr. Pigeon:** It has to be, even if we did not want to. We have got to meet competition. There is only a limited business potential existing in every district in which we operate. So if we lose one customer we cannot replace him. We have got to be . . .

**Mr. McGrath:** Sir, may I redirect my question to this gentleman and ask him what steps the industry takes to police itself to ensure that these practices do not take place, to ensure that deals are passed on to the retailers and in turn to the consumer? There is evidence to indicate that deals are not being passed on at the present time.

**Mr. Pigeon:** There might be some instances, some cases, where it is not passed on and you are right in saying so.

**Mr. McGrath:** What is your policy—I mean, you are for everything including motherhood, but what are you doing about it?

**Mr. Turcot:** Actually these are policies that we call "marketing policies" and they are set by individual companies. We have nothing to do with this directly. As far as these special offers are concerned, they are passed on to the consumer.

**Mr. McGrath:** But there is no obligation to pass them on.

**Mr. Turcot:** No.

**Mr. McGrath:** There is no obligation on the part of the wholesaler to pass them on.

**Mr. Turcot:** No.

• 1030

**The Chairman:** It will be your last question, Mr. McGrath.

**Mr. McGrath:** There is no obligation to pass them on and you do not do anything to ensure that they are passed on. In other words, you, as an industry, are involved merely in the exercise of public relations. You are not involved in ensuring that food is distributed efficiently so that the consumer gets the best possible price.

[Interprétation]

**M. McGrath:** Qu'entendez-vous par «négociations particulières»?

**M. Pigeon:** Une entreprise peut faire une offre. Si nous l'acceptons, qui est le perdant? La plupart du temps, la marchandise est livrée directement aux acheteurs de sorte que ni le grossiste, ni le détaillant, n'y gagne quelque chose. Par ailleurs, il est établi que tout acheteur qui se prête à un artifice, perd son emploi; et cela s'applique dans certaines entreprises où j'ai des fonctions d'expert-conseil. Nous ne cherchons pas à gagner un dollar de réduction, pour le remettre dans le commerce, et le redonner ensuite au consommateur.

Jadis, nous acceptions cela, d'accord. Je l'ai même accepté moi-même, quand j'étais détaillant, et j'étais content de le faire; mais ce temps-là est passé. Il nous faut agir désormais comme des hommes d'affaires.

**M. McGrath:** Arrive-t-il souvent que les grossistes ne fassent pas passer leurs ventes par des détaillants? Par exemple, vous achetez votre produit à un courtier ou à un fabricant, et il vous fait une offre sur une certaine quantité de marchandises. Votre organisation a-t-elle établi certains règlements obligeant les grossistes à faire passer leurs ventes par les détaillants?

**M. Pigeon:** Oui, ils y sont obligés, même si cela ne leur plaît pas. Il nous faut faire face à la concurrence. Notre marché est assez limité dans les districts où nous opérons, de sorte que si nous perdons un client, il est très difficile de le remplacer. Il nous faut être . . .

**M. McGrath:** De nouveau, je vais demander au témoin quelles mesures ont été prises par son industrie pour veiller à ce que de telles pratiques ne se produisent pas, et que les ventes passent par les détaillants avant de parvenir aux consommateurs? Actuellement, certaines ventes ne passent pas par les détaillants, et cela est prouvé.

**M. Pigeon:** Il y a peut-être quelques cas exceptionnels, vous avez peut-être raison.

**M. McGrath:** Quelle est votre politique précise; en effet, vous êtes en faveur de tout, y compris de la maternité, mais que faites-vous exactement?

**M. Turcot:** En fait, nous avons des «politiques de commercialisation», établies par chaque entreprise. Nous ne jouons aucun rôle direct dans ce domaine. En ce qui concerne ces offres spéciales, elles sont transmises au consommateur.

**M. McGrath:** Mais nul est obligé de le transmettre.

**M. Turcot:** Non.

**M. McGrath:** Le grossiste n'est donc pas obligé de le transmettre.

**M. Turcot:** Non.

**Le président:** Ce sera votre dernière question, monsieur McGrath.

**M. McGrath:** Donc, ils ne sont nullement obligés de le transmettre, et vous ne faites rien pour vous assurer qu'ils le font. En d'autres termes, votre industrie ne s'occupe que de relations publiques. Il n'est pas de votre responsabilité de veiller à ce que les produits alimentaires soient distribués de manière efficace afin que le consommateur puisse bénéficier des meilleurs prix.

[Text]

**Mr. Turcot:** Oh, no. This was a topic of discussion in our industry about 10 years ago. We held seminars at that time and gave typical examples of what happens when a wholesaler or a food distributor does not pass on these special discounts. He gets away with it for a while but after a while he does not; as Mr. Pigeon just mentioned, he loses his customers, because there is competition. Even though IGA wholesalers originally buy from M. Loeb Limited in Ottawa, they are free operators and they can buy anywhere they want. They get price lists from competing wholesalers as well.

**Mr. McGrath:** You surely do not expect us to buy that deal.

**Mr. Turcot:** I beg your pardon?

**Mr. McGrath:** Well, I have no further questions, Mr. Chairman, except to remind the witness through you that there was an undertaking made to supply the Committee with a list of their members who are involved in food retailing.

**The Chairman:** I think a note was made of that, Mr. McGrath. Mrs. MacInnis.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mr. Chairman, looking over the membership, it seems to me that there are three firms which clearly dominate the others in volume and the amount of business done and that sort of thing. I am going to ask some questions about those "big three". I realize this is a sensitive area, but my job is to look at the consumer's angle. Probably, from the institute's point of view, this is a well-run industry with no difficulties of any kind, but this is not what I am interested in this morning. I am interested in the consumer particularly and in food products' getting to the consumer in the best possible way.

I will take Dominion Stores first. According to Dominion's annual shareholder report for the year ending in March 1972, sales for that fiscal year rose by 24.11 per cent over the previous year, but profits rose by an astronomical 188 per cent, from \$3,322,166 to \$9,574,136. That is nearly triple the previous year's profits. Obviously this could not have come out of increased sales in any great measure. I want to know if these profits came out of the consumer in the form of increased prices.

**Mr. Lesh:** Would you believe . . .

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Well, I want to hear, whether I believe or not.

**Mr. Lesh:** . . . they are due to decreased prices?

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** No, I would not believe it and I would like to have an explanation.

**Mr. Lesh:** I knew you would not, but that is the fact. If you look at the Dominion Stores' profits for the year before you will probably find that they were higher than \$9 million.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** How do you account for that when the sales rose by only 24.11 per cent?

[Interpretation]

**M. Turcot:** Oh, non. C'était un de nos sujets de préoccupation il y a dix ans. A cette époque, nous avons organisé des colloques et avons donné des cas précis de ce qui se produit lorsqu'un grossiste ou un distributeur de produits alimentaires ne transmet pas ses réductions spéciales. Il peut le faire pendant un certain temps, mais après, il y est obligé, comme l'a dit M. Pigeon, car il risque de perdre ses clients. Même si les grossistes d'IGA s'approvisionnent chez *Loeb Limited*, à Ottawa, ils sont libres d'acheter où ils veulent. Ils ont à leur disposition les listes de prix des grossistes concurrents.

**M. McGrath:** Franchement, vous ne pensez pas que nous allons accepter cette réponse.

**M. Turcot:** Pardon?

**M. McGrath:** Je n'ai pas d'autres questions, monsieur le président, si ce n'est que je voudrais rappeler au témoin qu'il s'est engagé à fournir au Comité une liste des membres de son organisation qui s'occupent de la vente au détail de produits alimentaires.

**Le président:** Je pense que le témoin en a pris note, monsieur McGrath. Madame MacInnis.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Monsieur le président, en examinant la composition des membres de cette organisation, je constate que trois entreprises dominent nettement les autres, de par leur volume et de par leur chiffre d'affaire. Je voudrais avoir quelques détails au sujet de ces trois entreprises. Je sais que c'est un sujet assez délicat, mais je suis là pour défendre le consommateur. L'Institut estime sans doute que cette industrie fonctionne très bien, sans aucune difficulté, mais ce n'est pas ce qui m'intéresse ce matin. Je m'intéresse particulièrement à la situation du consommateur, et au fait que les produits alimentaires doivent être distribués de la meilleure façon possible.

Je vais prendre, tout d'abord, l'exemple de *Dominion Stores*. Selon le rapport annuel des actionnaires de Dominion, pour l'année qui s'est terminée en mars 1972, les ventes se sont accrues, pendant cette période, de 24.11 p. 100 par rapport à l'année précédente; or, les bénéfices ont augmenté de 188 p. 100, et sont passés de \$3,322,166 à \$9,574,136. Je constate donc que les bénéfices ont presque triplé. Il est évident que la majorité de ces bénéfices ne résulte pas d'une augmentation des ventes. Je voudrais savoir si ces bénéfices ont été soutirés au consommateur sous la forme d'une augmentation des prix.

**M. Lesh:** Croyez-vous . . .

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Je voudrais que vous me répondiez, quelle que soit mon opinion.

**M. Lesh:** . . . qu'ils résultent d'une augmentation des prix?

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Non, je ne le crois pas et je voudrais que vous me donniez une explication.

**M. Lesh:** Je savais que vous ne le pensiez pas, mais c'est un fait. Si on examine les bénéfices réalisés par *Dominion Stores* pour l'année précédente, on constate qu'ils ont été sans doute supérieurs à 9 millions de dollars.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Comment expliquez-vous cela alors que les ventes ne se sont accrues que de 24.11 p. 100?



[Texte]

**Mr. Lesh:** Again, you would have to look at what their sales and profits were a year or two further back.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** This is why we want to get information from you that is not in this book. I agree with M<sup>me</sup> Morin that the information here is pretty general.

**Mr. Lesh:** Any other information that you request from this portion of the food industry you will obtain.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Supposing you give me information in answer to this question right now. How do you account for the fact that profits were tripled, 188 per cent up, whereas the sales went up by 24.11 per cent? How do you account for the fact that . . .

**Mr. Lesh:** Profits tripled.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Exactly.

**Mr. Lesh:** What were their sales?

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Their sales were 24.11 per cent.

**Mr. Lesh:** Nine hundred million? Or more?

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Well, I do not know, but that is . . . Wait a minute.

**Mr. Whicher:** One billion dollars?

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Wait a minute. This is not . . .

**Mr. Atkey:** Mr. Chairman, on a point of order. The brief of the Minister of Consumer and Corporate Affairs has the profit levels of Dominion Stores for the past five years and all this information that is being requested is in the brief.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** All right, but I am asking the representatives of the industry who are here. I did not come here to study those figures of the department. I came to ask the representatives of the industry to account for this.

**Mr. Atkey:** They are not the figures of the department.

**Mr. Lesh:** But Dominion claim that their after-tax profit is less than one half a cent, I believe.

• 1035

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** That would be on sales and not on equity. It is 11 per cent on equity, I believe.

**Mr. Lesh:** One half per cent is what they have left, out of every sales dollar.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** But 11 per cent on the equity—which is the way you measure these big conglomerates.

Let me go on with another one, because I cannot get an answer to this.

[Interprétation]

**M. Lesh:** Il faudrait savoir quels ont été les ventes et les bénéfices de cette entreprise un an ou deux auparavant.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Exactement, nous voulons que vous nous donniez les renseignements qui ne se trouvent pas dans ce livre. Je suis tout à fait d'accord avec M<sup>me</sup> Morin. Les renseignements qui s'y trouvent sont d'ordre assez général.

**M. Lesh:** Vous obtiendrez tous les renseignements que vous demandez en ce qui concerne ce secteur de l'industrie alimentaire.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** J'espère que vous me donnerez des renseignements en réponse à la question que je vais vous poser maintenant. Comment expliquez-vous que les bénéfices aient triplé, c'est-à-dire aient augmenté de 188 p. 100, alors que les ventes ne se sont accrues que de 24.11 p. 100? Comment expliquez-vous . . .

**M. Lesh:** Les bénéfices ont triplé.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Exactement.

**M. Lesh:** De combien se sont accrues leurs ventes?

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** De 24.11 p. 100.

**M. Lesh:** Neuf cents millions de dollars ou plus?

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Je ne sais pas exactement, mais c'est . . . Un instant.

**M. Whicher:** Un milliard de dollars?

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Un instant. Ce n'est pas . . .

**M. Atkey:** Monsieur le président, je voudrais faire un rappel au Règlement. Le document publié par le ministère de la Consommation et des Corporations indique le niveau de revenu des *Dominion Stores* pour les cinq dernières années, et tous les renseignements demandés se trouvent dans ce document.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** D'accord, mais je veux le demander aux représentants de cette industrie qui sont ici présents. Je ne suis pas ici pour étudier les renseignements du ministère. Je suis venue pour poser des questions aux représentants de cette industrie.

**M. Atkey:** Ce ne sont pas les chiffres du ministère.

**M. Lesh:** Mais l'entreprise Dominion prétend que ses bénéfices, impôts déduits, sont moins de  $\frac{1}{2}$  p. 100.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Bénéfice sur les ventes, mais pas sur les investissements. Sur ces derniers, les bénéfices sont de 11 p. 100, c'est ce que je crois.

**M. Lesh:** Un demi p. 100 est le pourcentage de leur bénéfice sur chaque dollar de vente.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Mais en fait, ils ont réalisé des bénéfices de 11 p. 100 sur les investissements, et c'est selon ce facteur que l'on mesure les grandes entreprises.

Je vais donc prendre un autre exemple, puisque je ne peux obtenir une réponse précise pour le premier.

[Text]

**Mr. Lesh:** You did get an answer.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** I wish that you would repeat it very briefly then.

**Mr. Lesh:** As I see it, their profits probably were reduced—they tripled instead of quadrupled.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** We are dealing in probabilities or possibilities.

**Mr. Lesh:** You have the figures for record.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** All right. Now let me go on with another one. I realize that this is not popular with some gentlemen here, but I want to find out about the consumer.

**Mr. Atkey:** Very popular.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** All right then. Let us take Steinberg's. I am not twisting at all. I want to find out what I am not getting.

For the year ending in October Steinberg's sales increased 10.6 per cent over the previous year while their profits increased by 47.4 per cent. Shortly before these figures were reported by Steinberg's, the company chairman had said that profit increases were realized on sales which had increased by 63 per cent. A few days later the company president, obviously unaware of the earlier statement, released the new and damning figures of 10.6 per cent sales increase and 47.4 per cent profit increase.

Consumers want to know the answer to that question. To them this sort of thing does not answer it. Can you tell me the reason for this? Where did you get the profit from?

**Mr. Lesh:** I cannot answer for Steinberg's, but I could guess.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** I do not think a guess is good enough.

**The Chairman:** Maybe you could give us your views on it.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Yes.

**Mr. Lesh:** I could guess that Steinberg's is in many related businesses. It is in the real estate business, in the manufacturing business, in the department store business. The variety of business gives an opportunity for different types of profit.

If you are concerned with the amount of profits they make when they, in their advertising, state that they offer the consumer savings of 5 to 15 per cent I suggest that you contact Mr. Gray and have him prosecute them. If you think it is a crime to offer the consumer reductions of 5 to 15 per cent and have higher profits I think something should be investigated.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** I am not talking about crimes. I am talking about who pays. For the life of me I have not been given evidence that it is not the consumer who pays.

**Mr. Lesh:** The consumer saves, and they make more money, and there seems to be something wrong with that system.

[Interpretation]

**M. Lesh:** Vous avez obtenu une réponse.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** J'aimerais alors que vous la résumiez rapidement.

**M. Lesh:** Je constate que leurs bénéfices ont sans doute diminué puisqu'ils ont triplé au lieu de quadrupler.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Nous restons dans le domaine du probable et du possible.

**M. Lesh:** Vous avez des chiffres.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** D'accord. Je vais donc prendre un autre exemple. Je constate que ce sujet déplaît à certains députés, mais je veux savoir ce qu'il en est du consommateur.

**M. Atkey:** C'est très populaire.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Bien, prenons l'exemple de *Steinberg*. Je ne suis pas pointilleuse, je veux simplement obtenir une réponse à mes questions.

Pour l'année qui s'est terminée en octobre, les ventes de *Steinberg* se sont accrues de 10.6 p. 100 par rapport à l'année précédente, tandis que ses bénéfices ont augmenté de 47.4 p. 100. Peu avant que ces chiffres aient été publiés par la compagnie, son président avait déclaré que l'augmentation du bénéfice résultait d'une augmentation des ventes de 63 p. 100. Quelques jours après, le directeur général de la compagnie, ignorant la déclaration précédente, publia ces chiffres maudits de 10.6 p. 100 d'augmentation des ventes et de 47.4 p. 100 d'augmentation de bénéfice.

Les consommateurs voudraient avoir une explication plus précise. Pouvez-vous me donner la raison de cette situation? D'où viennent les profits?

**M. Lesh:** Je ne peux pas répondre pour *Steinberg*, je peux simplement émettre une opinion.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Je ne pense pas qu'une opinion soit suffisante.

**Le président:** Donnez-nous-là quand même.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Oui.

**M. Lesh:** Je pense que la raison en est que *Steinberg* a plusieurs branches d'activité. Elles s'occupent d'immobiliers, de fabrication, et possèdent plusieurs chaînes de magasins. La variété de ses activités permet de réaliser différents bénéfices.

Si vous voulez savoir les bénéfices qu'elle réalise lorsque, dans sa publicité, elle affirme qu'elle permet aux consommateurs d'économiser 5 à 10 p. 100, je vous conseillerais de contacter M. Gray pour en discuter. Si vous pensez que le fait d'offrir aux consommateurs des réductions de 5 à 15 p. 100 et de réaliser ainsi de plus grands bénéfices, est un crime, alors je crois qu'il faudrait faire quelques recherches.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Il ne s'agit pas de crime. Je cherche à savoir qui paie. Jusqu'à présent, on ne m'a pas encore prouvé que ce n'était pas le consommateur.

**M. Lesh:** Le consommateur économise de l'argent, l'entreprise fait plus de bénéfices, et cependant, vous estimez que quelque chose ne va pas.



[Texte]

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** But the consumer does not save because prices are going up.

**An hon. Member:** No, no.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** They are. Just look at the figures.

**Mr. Lesh:** Yes, you are right. I sat in an \$8 hockey seat last night—you are right.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** They are going up. The consumer wants to know. He is not interested in being given barrages of probabilities and possibilities.

**Mr. Roy (Laval):** How about the labour cost?

**The Chairman:** Order, please.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** I want to do the third firm, the Oshawa group which services IGA.

**Mr. Whicher:** Why not Loblaws?

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** I am doing the big three. Is that not a logical thing? I am interested in concentration. Our witness, at least, has given me one piece of evidence: some of these firms have a high concentration of power because they are into all kinds of other business—vertical integration and everything else.

**Mr. Atkey:** Surely Loblaws is the big three now.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** The Oshawa group among the list of these members . . .

**The Chairman:** I think the questioner is entitled to use whatever information she wishes. Carry on.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** As with Dominion and Steinberg's, the Oshawa group's 1971 profit increase outstripped sales increase. The 1971 profits increased over 1970 by 24.6 per cent while the sales increase was only 4 per cent.

You are going to have to make some better answers to explain to consumers how, when their sales did not increase all that much, these firms made these great increases in profit. That is what the consumer wants to know and what I am asking. I wish you could do it in plain English so that I could understand and tell them.

**Mr. Lesh:** I am afraid to answer.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Try anyhow.

**Mr. Lesh:** I have nothing to hide but it is hard to believe the answers.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** I know but try and give me a credible one.

**Mr. Lesh:** All right. Again, I cannot speak for Oshawa Wholesale, I can speak for what I actually know. In our own case and the company that I was responsible for in the past year, our profits increased but the profits increased because we reduced losses. Does that make sense?

[Interprétation]

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Le consommateur n'économise pas puisque les prix augmentent.

**Une voix:** Non.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Si. Regardez seulement les chiffres.

**M. Lesh:** Oui, vous avez raison. J'ai été à un match de hockey hier soir, et j'ai dû payer \$8.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Oui, les prix augmentent et le consommateur veut savoir pourquoi. Il veut obtenir des réponses qui ne sont ni des probabilités ni des possibilités.

**M. Roy (Laval):** Et le coût de la main-d'œuvre?

**Le président:** A l'ordre.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Passons maintenant à la troisième entreprise, c'est-à-dire le groupe Oshawa qui approvisionne IGA.

**M. Whicher:** Et pourquoi pas Lowblaws?

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Restons-en aux trois plus importantes. N'est-ce pas logique? Je me préoccupe de la concentration. Notre témoin m'a au moins fourni une preuve: certaines de ces entreprises ont une concentration de pouvoir élevée parce qu'elles exercent d'autres activités, c'est-à-dire l'intégration en verticale et tout ce qui s'ensuit.

**M. Atkey:** Pourtant, Lowblaws fait partie des trois plus grandes entreprises maintenant.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Le groupe Oshawa figure sur la liste de ses membres . . .

**Le président:** Le député a le droit d'utiliser tous les renseignements qu'il désire. Poursuivez.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Comme pour *Dominion* et *Steinberg*, l'augmentation des bénéfices du groupe Oshawa, pour 1971, a dépassé l'augmentation des ventes. En 1971, les bénéfices ont augmenté de 24.6 p. 100 par rapport à 1970, tandis que l'augmentation des ventes n'était que de 4 p. 100.

Vous allez devoir vous montrer plus précis pour expliquer aux consommateurs pourquoi, avec une si faible augmentation des ventes, ces entreprises ont pu accroître leurs bénéfices de façon aussi considérable. Voilà ce que veut savoir le consommateur, et c'est donc ce que je vous demande. J'espère que vous me répondrez simplement, afin que je puisse comprendre pour les en informer.

**M. Lesh:** J'ai peur de répondre.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Essayez quand même.

**M. Lesh:** Je n'ai rien à cacher, mais il est difficile de croire aux réponses.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Je sais, mais essayez de me donner une réponse vraisemblable.

**M. Lesh:** D'accord. Là encore, je ne parle pas pour *Oshawa Wholesale*, mais d'après ce que je sais. La société pour laquelle j'étais responsable l'année dernière a pu augmenter ses profits, mais seulement parce qu'on a réduit les pertes. Comprenez-vous ce que je veux dire?

[Text]

• 1040

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** How is it that the prices have gone up?

**Mr. Whicher:** To keep the losses lower.

**Mr. Lesh:** If I told you where the losses were cut, I would have beat you to that very comment.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** All right. I admit that the losses to the company were less but I am interested in the losses to the consumer. It is what I am interested in; that is exactly what I am after. These things are fine from the standpoint of the company but what is the effect on the consumer? The effect is that the prices are going up. They see that profits of the company are soaring and their sales are not going up in a commensurate way.

**Mr. Lesh:** Dollar profits could be increasing, but percentage of sales, net worth or whatever terminology you want to use is not increasing that greatly.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** But it is increasing.

**Mr. Lesh:** Percentage may be decreasing.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** As far as it has been proved to me, I think it has been going the other way.

**The Chairman:** You have one more question, Mrs. MacInnis.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** All right. I will have to make this one Mr. Horner's kind of question.

I would like to ask, over the last five years shall we say, whether your organization has made representations to any of the government's departments, specifically perhaps to the Department of Consumer and Corporate Affairs regarding legislation, specifically as to the Competition Act and with what results?

**Mr. Turcot:** We have presented a brief to the Minister of Consumer and Corporate Affairs on the Competition Act. I believe you have a copy of that brief.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** What was your attitude toward the act?

**Mr. Lesh:** It needed further study.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** In other words, you opposed it.

**Mr. Turcot:** We opposed some parts of it and we approved some parts of it.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** You opposed the section that had to do with consumer protection?

**Mr. Lesh:** I think we recommended that one.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** There is too much thinking here and too little facts to suit me, Mr. Chairman.

**Mr. Lesh:** You should prepare some of the questions in advance.

[Interpretation]

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Comment se fait-il que les prix aient augmenté?

**M. Whicher:** Pour freiner les pertes.

**M. Lesh:** Ce commentaire aurait été impossible si je vous avais expliqué comment nous sommes arrivés à réduire les pertes.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Très bien. Je vois que la société a eu moins de pertes mais ce sont les pertes encourues par le consommateur qui m'intéressent. Voilà ce que je cherche à comprendre. On vient d'exposer le point de vue de la société mais quelles sont les conséquences pour les consommateurs? C'est un fait que les prix montent. Les consommateurs constatent que les profits de la société augmentent sans cesse sans que le volume de ventes augmente pour autant parallèlement.

**M. Lesh:** Les profits à proprement parler peuvent augmenter sans que la valeur nette en fasse autant.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** N'empêche qu'ils augmentent.

**M. Lesh:** Exprimés en pourcentage du volume de ventes, ils peuvent même décroître.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Apparemment, on constate plutôt une hausse.

**Le président:** Vous pouvez poser encore une question, madame MacInnis.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Très bien. Je serai obligée de poser cette question à la manière de M. Horner.

Je voudrais savoir si votre organisation s'est adressée au cours des cinq dernières années, disons, en matière de législation ou surtout en ce qui concerne la Loi sur la concurrence à un des ministères du gouvernement ou plus particulièrement au ministère de la Consommation et des Corporations et quels en étaient les résultats?

**M. Turcot:** Nous avons présenté un exposé au sujet de la Loi sur la concurrence au ministre de la Consommation et des Corporations. Je pense que vous avez reçu un exemplaire de cet exposé.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Quelle est votre attitude à cet égard?

**M. Lesh:** Il nous faut étudier ce sujet plus en profondeur.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Autrement dit, vous êtes contre.

**M. Turcot:** Nous nous élevons contre certains aspects et nous approuvons quelques autres aspects.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Vous vous êtes opposés à l'article qui traite de la protection des consommateurs, n'est-ce pas?

**M. Lesh:** Non, je crois que nous avons recommandé cet article.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Il y a trop de pensées ici et trop peu de faits, monsieur le président.

**M. Lesh:** Vous devriez préparer les questions un peu à l'avance.



## [Texte]

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Wait a minute. I am going to conclude with a motion. I move that your organization, the Canadian Grocers Distributors Institute, produce its own audited financial statements for the last four years, including statements of revenues and expenditures and statements on assets and liabilities. Is that asking for too much?

**Mr. Turcot:** The association?

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Yes, the association.

**Mr. Lesh:** We will get it for you.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** All right, can you do that?

**Mr. Turcot:** Certainly.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** I will be delighted to have it.

**The Chairman:** We will not need a motion then. The question will suffice.

**Mr. Pigeon.**

**Mr. Pigeon:** May I clear the question being asked by the lady?

You asked us if we are willing to submit the statements. We will be glad to do it because we do not have assets. Therefore, it is easy to submit any report to you. We will be glad to do it because we are an association and an association represents only its members. It does not control, it does not operate.

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** It is a mystery association.

**The Chairman:** Mr. Gauthier.

**Mr. Pigeon:** A consumer's association does not control any assets. You are just fighting for a good cause; you believe it is a good cause and I believe so too. Let us say I believe the same way as you do, lady.

**The Chairman:** Excuse me, we are running out of time. I have to . . .

**Mrs. MacInnis (Vancouver-Kingsway):** The consumers will not be that easily fooled.

**The Chairman:** Mr. Gauthier.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Monsieur le président, je me demande si les témoins pourraient nous informer un peu plus. Je suis d'accord avec M<sup>me</sup> Morin que la solution proposée ne nous a pas beaucoup renseignés. Vous avez précisé que si l'on vous posait des questions à l'avance, vous pourriez peut-être nous fournir les réponses. Lorsqu'on vous a demandé s'il y avait concurrence, vous avez répondu que non. Je me demande combien de temps, comme institut, vous allouez à la recherche sur les habitudes du consommateur ou ses intuitions dans l'achat des aliments sur la disposition de vos aliments dans le magasin. Pouvez-vous nous dire, par exemple si, depuis un an ou deux ans, vous avez fait des recherches pour connaître les habitudes des consommateurs au moment de l'achat.

• 1045

**M. Turcot:** Est-ce que l'interprétation simultanée est revenue?

## [Interprétation]

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Attendez. Pour conclure, je vais proposer une motion. Je demanderais que votre organisation, l'Institut canadien de la distribution alimentaire produise ses propres bilans vérifiés des quatre dernières années, y compris les déclarations de revenu, les dépenses et les obligations et les avoirs. Est-ce trop demander?

**M. Turcot:** Le bilan de l'Association?

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Oui.

**M. Lesh:** Je vous les fournirai.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Très bien, pouvez-vous obtenir ce document?

**M. Turcot:** Certainement.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** J'en suis heureuse.

**Le président:** La question suffit et nous n'aurons donc pas besoin d'une motion.  
Monsieur Pigeon.

**M. Pigeon:** Puis-je revenir à la question qui vient d'être posée?

Vous nous avez demandé si nous sommes prêts à présenter nos bilans. Nous le ferons volontiers, parce que nous n'avons pas d'avoirs. Il nous est donc facile de vous présenter ce rapport. Nous en sommes contents parce que nous sommes une association et ne faisons que représenter nos membres. Nous n'avons ni de fonctions de contrôle ni d'exécution.

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** C'est une association mystérieuse.

**Le président:** Monsieur Gauthier.

**M. Pigeon:** Une association de consommateurs ne contrôle pas de capitaux. Vous vous battez pour la bonne cause, au moins, vous êtes convaincue qu'il s'agit d'une bonne cause, tout comme moi, d'ailleurs. Disons, que j'ai la même attitude que vous, madame.

**Le président:** Excusez-moi, nous n'avons plus beaucoup de temps. Je dois . . .

**Mme MacInnis (Vancouver-Kingsway):** Il n'est pas facile de duper les consommateurs.

**Le président:** Monsieur Gauthier.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Mr. Chairman, I would like to know whether our witnesses could give us some more information. I agree with Mrs. Morin in that the proposed solution does not inform us very much. You asked us to prepare our questions in advance, thus giving you the possibility of finding the answers. When we asked you whether you had competitors you said no. I would like to know how much time is spent by your institute to do some research on the consumer's behaviour or on his buying habits. . . . on the display of your food in the store. For example, could you tell us if you have tried out any research in the last year or two concerning the consumer's habits at the time of purchase.

**Mr. Turcot:** Did the simultaneous translation come through?

[Text]

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Peu importe, je parle le français ici.

**M. Turcot:** D'abord, je dois vous dire que nos membres ne font pas affaire avec les consommateurs mais avec leurs clients, mais qu'ils sont intéressés à connaître les attitudes des clients et à savoir comment ils peuvent améliorer leurs opérations pour satisfaire leurs clients et, si possible, en avoir d'autres. C'est un travail qui est fait par chaque compagnie, individuellement. Ce que nous faisons, nous leur fournissons les moyens, et là-dessus, je pourrais vous faire parvenir des copies de propositions, de programmes de recherche sur le comportement du consommateur. Et ce n'est pas à nous, comme institut, de faire ce travail-là, mais de procurer à nos membres le matériel nécessaire, pour qu'eux puissent entreprendre ce travail dans leurs propres organisations. Si vous voulez, je peux vous faire parvenir des copies des programmes que nous avons soumis à nos membres et qu'ils pouvaient utiliser. Nous y traitons de différents genres de recherches: au téléphone, en incluant des questionnaires dans les sacs de livraison, par des personnes qui posent des questions, etc. Alors nous avons procuré à nos membres toutes les informations nécessaires de ce côté-là.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Maintenant, vous nous dites dans votre soumission que lorsqu'on demande leur opinion aux distributeurs de produits alimentaires, leur réponse est celle-ci: «Les prix augmentent et vont continuer d'augmenter et nous ne savons pas où cela va nous conduire.» C'est un peu négatif cette réponse-là. Pourriez-vous nous donner votre opinion sur ce qui ne va pas au pays ou ce qui va au pays en ce qui a trait au coût des aliments ou des denrées alimentaires.

**M. Turcot:** Cela m'amène à un sujet qui est assez délicat et qui est touché dans notre présentation, c'est la question du coût de la main-d'œuvre. Plus de 50 p. 100 des dépenses d'un distributeur en alimentation sont versées en salaires. On vous dit souvent que c'est un commerce qui est très compétitif, très sensible et les distributeurs de produits alimentaires peuvent pas, tout simplement pas, se permettre une grève. Une grève, c'est le désastre. Et conséquemment, il y a une suggestion que nous faisons dans notre présentation, parce qu'il y a des spécialistes dans la matière qui pourraient probablement aider beaucoup de ce côté-là. Mais à discuter de la question sommairement avec les membres, on constate que lorsqu'ils sont pris dans une situation où ils ont des propositions qui leur sont faites pour le renouvellement d'un contrat, ils n'ont absolument aucune chance de s'en sauver.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Pourriez-vous m'expliquer pourquoi vous ne pouvez pas vous permettre une grève?

**M. Turcot:** Écoutez, nos membres dépensent des fortunes pour installer un magasin, ils font de la recherche pour aller chercher des clients qui vont prendre des habitudes d'achat, qui vont encourager ce magasin. Advenant une grève, le magasin est fermé et à ce moment-là, la clientèle va aller ailleurs. Ils faut qu'elle se nourrisse. Nous voyons nos clients au moins une fois par semaine, assez souvent deux; alors, le distributeur de produits alimentaires, le détaillant ne peut pas se permettre de laisser son client aller ailleurs.

[Interpretation]

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** It does not matter, I am speaking in French here.

**Mr. Turcot:** First of all, I must tell you that our members do not do business with the consumers, but with their customers. They are interested in finding out what their customer's attitudes are, and in knowing how they can improve their operations in order to satisfy their customers, and, if possible, acquire more customers. This work is done by each company, individually. We provide them with the means, and in this regard, I could send you copies of proposals for research programs on consumer habits. It is not up to us, as an institute, to do this work. Our job is to obtain for our members the material necessary for them to do this work in their own organization. If you want, I can send you copies of programs which we submitted to our members and which they could use. In these programs, we deal with different kinds of research; over the telephone, including questionnaires in delivery bags, having people ask questions, etc. We obtain for our members all the necessary information in this regard.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** In your submission, you say that, when food product distributors are asked for their opinion, their answer is the following: "Prices are going up, and are going to keep on going up, and we do not know where that is going to lead us." It is a somewhat negative answer. Could you give us your opinion on what is going wrong or is not going wrong in the country with respect to the cost of food or food commodities.

**Mr. Turcot:** This brings me to a rather delicate subject which is mentioned in our submission, that is, the question of labour costs. More than 50 per cent of a food distributor's expenses is paid out in wages. It is often said that it is a competitive and sensitive business, and food product distributors quite simply cannot afford a strike. A strike is a disaster. Consequently, there is the suggestion we made in our submission because there are specialists in this field who could probably help out a great deal. But, upon discussing the question summarily with the members, one sees that, when they are in the situation in which proposals are made to them for the renewal of a contract, they have no chance at all of saving any of them.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Could you explain to my why you cannot permit a strike?

**Mr. Turcot:** Our members spend a great deal of money to set up a store, they carry out research to look for customers who are going to acquire certain purchasing habits, and who are going to encourage this store. Should there be a strike, the store is closed and, at this point, the customers go elsewhere. They have to feed themselves. We see our customers at least once a week, and often enough, twice a week. The food product distributor or the retailer cannot afford to let his customers go elsewhere.



## [Texte]

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** C'est pour cette raison.

**M. Turcot:** Ah oui! A ce moment-là, c'est un désastre; c'est facile à perdre, un client, mais c'est très difficile à gagner.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Alors la main-d'œuvre, actuellement, c'est un problème chez vous. On fait un peu de chantage, d'une certaine façon...

**M. Turcot:** Je ne voudrais pas que ce soit...

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Est-ce que les employés sont syndiqués, chez vous?

**M. Turcot:** A l'institut?

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Non, les employés?

**M. Turcot:** Les employés de la majorité de nos compagnies membres le sont, oui.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** La majorité?

**M. Turcot:** Oui, la très grande majorité.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Comment s'appelle le syndicat?

**M. Pigeon:** Ils sont multiples.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Multiples?

**M. Turcot:** Il y a plusieurs syndicats.

**M. Pigeon:** Et ils s'arrangent pour que les contrats de travail expirent à la même date; alors ce serait toute l'industrie qui tomberait en grève, par exemple, dans Montréal, au même moment. Alors nous avons un devoir envers cette population que nous devons approvisionner, autrement, cela créerait un malaise. Vous avez demandé quelles en sont les raisons.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Vous dites que les syndicats s'arrangent pour négocier leurs contrats en même temps.

**M. Pigeon:** Nous sommes huit épiciers-grossistes à Montréal, qui sommes sous une certaine «domination» il faut employer le mot juste, qui nous dicte au même moment, à la même date que notre contrat vient à expiration, et qui négocie globalement. Que nous reste-t-il alors?

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Les résultats sont-ils les mêmes?

**M. Pigeon:** Si on négocie...

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** C'est par négociation?

**M. Pigeon:** ... on le fait pour les 8, partout au pays, les négociations sont semblables parce que les syndicats sont de plus en plus puissants. Les syndicats de certains magasins je vous assure, à succursales multiples sont encore plus puissants que le nôtre, bien que ce ne soit pas des syndicats canadiens, ils ont une ramification au Canada et les sièges sociaux sont à l'extérieur. Nous ne nous opposons pas à ce que l'employé reçoive une augmentation de salaire-horaire de 20 p. 100.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Veuillez m'excuser; vous dites que des syndicats extérieurs contrôlent vos magasins?

## [Interprétation]

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** This is why.

**Mr. Turcot:** Yes. It is a disaster. It is easy to lose a customer, but it is very difficult to find one.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Labour is one of your problems at the present time, then? In a way, there is a kind of blackmail...

**Mr. Turcot:** But I do not want this to be...

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Are the employees in your organization unionized?

**Mr. Turcot:** The members of the institute?

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** No, the employees.

**Mr. Turcot:** The employees of most of our member companies are unionized, yes.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Most of them?

**Mr. Turcot:** Yes, the majority.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** What is the union called?

**Mr. Pigeon:** There are many of them.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Many of them?

**Mr. Turcot:** There are several unions.

**Mr. Pigeon:** They work it out among themselves so that the work contracts expire on the same date. This would mean that all the industry, for example, in Montreal, would go on strike at the same time. We have a duty towards the population we must supply; otherwise, this would create unrest. You asked for the reasons for this.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** You said that the unions worked it out among themselves to negotiate their contracts at the same time.

**Mr. Pigeon:** There are eight wholesale places in Montreal, and we are under a certain "domination" which—to use the proper term—dictates to us at the same time, on the same date on which our contract expires, and which negotiates globally. What is left for us?

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Are the results the same?

**Mr. Pigeon:** If you negotiate...

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** It is done through negotiation?

**Mr. Pigeon:** ... it is done for the eight wholesalers. The negotiations are similar all over the country because the unions are more and more powerful. I can assure you that the unions of certain chain stores are still more powerful than ours. Although they are not Canadian unions, they have connections in Canada, and their head offices are outside of Canada. We do not oppose an employee receiving an increase of 20 per cent in his hourly wage.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** Excuse me, but did you say that outside unions control your stores?

[Text]

**M. Pigeon:** Ils sont établis ici au Canada.

**M. Gauthier (Ottawa-Est):** Par exemple?

**M. Pigeon:** Heu... je ne pense pas que le Syndicat des Teamsters soit tellement canadien, il peut avoir des succursales canadiennes. Je ne ferai pas de camionnage pour savoir à qui cela appartient, mais je pense bien que je pourrai le trouver. Ce qui me dépasse, et qui devrait dépasser tout le monde je crois, c'est lorsqu'on affirme que tout le monde fait trop d'argent. Les courtiers en valeurs de bourse recommandent actuellement de ne pas toucher à l'alimentation, c'est un très mauvais placement. Donc, automatiquement, le consommateur est protégé parce qu'il sait que le gars avec qui il négocie ne fait pas d'argent, puisque sa valeur en bourse ne vaut rien. Vous demandiez quels sont les moyens que l'on pourrait prendre. Donner 20 p. 100 d'augmentation de salaire ou 15 p. 100, peu importe le chiffre, ce n'est pas cela qui compte. Ce qui compte c'est la base même de l'effet que cela produit. Si nous obtenions un rendement équivalant à la concession que nous faisons au moment d'accorder un salaire additionnel, nous serions des plus heureux de donner \$6 de l'heure à tout le monde. Nous ne voulons pas pour le \$6 avoir pour 6c. de rendement. C'est que le rendement ne concorde pas avec ce que l'on exige. Les milliards qui sont engloutis pour le chômage, c'est de l'argent perdu qui pourrait servir d'investissements dans d'autres secteurs. Vous avez en plus la dévaluation de l'argent à travers le monde qui cause aux consommateurs canadiens une perte considérable dans son budget parce que les prix ont monté de façon astronomique au cours des derniers trois mois. On importe des produits dont le prix a augmenté de 25 p. 100, de produits que l'on est obligé d'importer, parce qu'ils ne sont pas produits au pays.

**The Chairman:** Excuse me, I will have to interrupt; your time is up. Mr. Gauthier, Roberval.

**M. Gauthier (Roberval):** J'aurais une question à poser au sujet de vos membres; quand vous parlez de vos membres, vos clients, est-ce qu'ils ont leur mot à dire dans votre Association?

**M. Turcot:** Excusez-moi, monsieur?

**M. Gauthier (Roberval):** Quand vous parlez de vos clients, ont-ils leur mot à dire dans votre Association?

**M. Turcot:** Oui. Tous nos membres possèdent ce droit à l'Institut.

**M. Gauthier (Roberval):** Maintenant, pouvez-vous influencer ou même pouvez-vous dans certains cas fixer le prix de détail de certains produits?

**M. Turcot:** Non.

**M. Gauthier (Roberval):** Vous laissez vos membres entièrement libres...

**M. Turcot:** En aucun cas il est question de prix à une réunion de l'Institut.

**M. Gauthier (Roberval):** Je vous demande cela parce que les propriétaires de certains magasins IGA m'ont laissé entendre que les prix étaient fixés par l'Association. Est-ce que c'est possible?

**M. Turcot:** Il ne faut pas confondre. Un épicier en gros IGA approvisionne les magasins IGA et il soumet une liste des prix recommandés.

[Interpretation]

**Mr. Pigeon:** They are established in Canada.

**Mr. Gauthier (Ottawa East):** For example?

**Mr. Pigeon:** I do not think that the Teamsters Union is very Canadian. It may have Canadian branches. I shall not go to any great length to find this out, but I think I could find it. What I cannot understand, and what they do not understand, is when everyone is saying that everyone is making too much money. Stockbrokers, at the present time, are recommending people not to make investments in food, since it is a very bad investment. The consumer is automatically protected since he knows that the person with whom he is doing business is not making money since his value on the stock market is nil. You ask me what means may be adopted. To give a 20 per cent wage increase or to give a 15 per cent increase—the figure does not matter—this is not what counts. What counts is the effect this produces. If we obtain a performance equivalent to the concession which we make when we give employees hourly wages, we would be more than happy to give \$6 an hour to everyone. We do not want .6c worth of performance for the \$6. Performance is not in agreement with what is required. The billions of dollars which are spent on unemployment is wasted money which could be used for investment in other sectors. You have the devaluation of money throughout the world which causes considerable losses to Canadian consumers in their budgets because prices have increased astronomically in the last three months. We import products, the price of which has increased by 25 per cent. These are products which we have to import since they are not produced in Canada.

**Le président:** Excusez-moi, je dois vous interrompre, votre temps est écoulé. Monsieur Gauthier, Roberval.

**Mr. Gauthier (Roberval):** I have one question to ask concerning your members. Do your members, your clients, have any say in your association?

**Mr. Turcot:** Excuse me, sir?

**Mr. Gauthier (Roberval):** Do your members have any say in your association?

**Mr. Turcot:** Yes. All the members of our Institute have this right.

**Mr. Gauthier (Roberval):** Now can you influence, or in certain cases, determine the retail price of certain products?

**Mr. Turcot:** No.

**Mr. Gauthier (Roberval):** Your members are entirely free...

**Mr. Turcot:** It is never a question of prices at a meeting of the Institute.

**Mr. Gauthier (Roberval):** I ask you that because the managers of certain IGA stores let me understand that the prices were set by the Institute. Is this possible?

**Mr. Turcot:** You must not confuse the issue. An IGA wholesale grocer supplies the IGA stores and it submits a list of recommended prices.



[Texte]

**M. Gauthier (Roberval):** Vous pouvez suggérer?

**M. Turcot:** Oui, oui. Il en est ainsi pour les magasins qui ont peut-être 50 succursales ou plus et qui envoient une liste de prix à toutes les semaines suggérant de vendre tel produit à tel prix. Dans le cas des magasins à succursales multiples, le gérant d'un magasin est obligé de suivre ce prix-là alors que dans le cas d'un indépendant, ce n'est qu'un guide... alors que dans le cas d'un indépendant, si ce n'est qu'un guide, il n'est pas obligé, en vertu de la loi, de s'en tenir à ce prix-là. Il peut vendre à un autre prix s'il veut, mais il ne peut pas vendre plus cher s'il s'agit d'un article affiché.

• 1055

**M. Gauthier (Roberval):** Est-ce qu'un petit commerçant pourrait, sans faire partie de votre Association, s'approvisionner à votre magasin de gros dans certaines circonstances?

**M. Turcot:** Oui.

**M. Gauthier (Roberval):** Oui.

**M. Turcot:** D'ailleurs, tous les épiciers en gros approvisionnent d'autres marchands que les marchands coopératifs; ceux-ci travaillent à partir d'un programme bien défini, qui est fait en fonction de la concurrence avec des organismes mieux structurés.

**M. Gauthier (Roberval):** J'aimerais avoir votre opinion au sujet de cette montée des prix à la consommation. Aujourd'hui on dit que les prix montent en flèche. Quand on étudie une cause générale, on constate que cette augmentation est due à la puissance des grands organismes, qui se font la lutte tant au niveau de la production que de la consommation, par exemple, les organismes syndicaux, les associations de toutes sortes. Tous deviennent des organismes puissants, tels les syndicats, et ils imposent leur volonté. Les organismes imposent leur volonté. Les associations imposent leur volonté. Par exemple, les associations de médecins, de notaires, d'avocats, de marchands sont des ateliers fermés qui déterminent, qu'à tel jour cela va être tel prix. Ne croyez-vous pas que c'est la principale cause de l'augmentation des prix?

**M. Turcot:** Non, voici il faut faire une distinction entre les différentes associations. Vous avez des associations professionnelles...

**M. Gauthier (Roberval):** Oui, oui.

**M. Turcot:**... où naturellement vous avez...

**M. Gauthier (Roberval):** Elles sont aussi une cause de la hausse des prix.

**M. Turcot:**... les médecins, les dentistes.

**M. Gauthier (Roberval):** Oui.

**M. Turcot:** Je pense qu'il y a droit de regard là. Tout est basé sur les coûts d'exploitation et du matériel qu'ils emploient, etc. Nous n'avons pas à les défendre ici, mais ils établissent certaines normes de prix. Mais, dans notre cas à nous, la question de prix ne rentre pas en considération du tout et c'est à l'encontre de la loi d'ailleurs.

**M. Gauthier (Roberval):** C'est entendu, mais dans votre cas, l'une des principales causes, je le sais, j'ai été épicier, ce sont les exigences du client d'abord. Aujourd'hui, le client est très exigeant, il oublie que c'est lui qui paie.

[Interprétation]

**Mr. Gauthier (Roberval):** You can suggest prices?

**Mr. Turcot:** Yes. The same goes for the stores which have perhaps 50 branches or more and which send a price list every week suggesting that such and such a product be sold at such and such a price. In the case of stores with numerous branches, the manager of a store has to follow this price list, whereas, in the case of an individual dealer, it is only a guide... whereas, in the case of an independent firm, if the price list is only a guide, the firm is not obliged, by law, to use these prices. He may sell his product at another price if he wants, but cannot sell them at a higher price if they are items which are on the list.

**Mr. Gauthier (Roberval):** Could a small merchant, under certain circumstances, be supplied from your wholesale store without belonging to your institute?

**Mr. Turcot:** Yes.

**Mr. Gauthier (Roberval):** Yes.

**Mr. Turcot:** Moreover, all wholesale grocers supply merchants other than those belonging to co-operatives; these merchants work within a well-defined program, which is arrived at in function of competition with better structured organizations.

**Mr. Gauthier (Roberval):** I would like to have your opinion of this skyrocketing of commodity prices. When one looks for a general cause, one sees that this increase is due to the influence of the big organizations who are competing as much at the production level as at the consumption level. For example, unions and associations of all kinds. They all become powerful organizations, such as the unions, and they force their will upon others. These associations and organizations force their will upon others. For example, doctors', notaries', lawyers', and merchants' associations are closed organizations which decide what his price will be on such and such a day. Do you not believe that this is the main reason for the increase in prices?

**Mr. Turcot:** No. We have to make a distinction here between the different associations. You have professional associations.

**Mr. Gauthier (Roberval):** Yes, yes.

**Mr. Turcot:**... or naturally you have...

**Mr. Gauthier (Roberval):** They are also one of the reasons for the increase in prices.

**Mr. Turcot:**... doctors, and dentists.

**Mr. Gauthier (Roberval):** Yes.

**Mr. Turcot:** I think this is worth looking into. Everything is based on the operating costs and on the costs of the material which they use, etc. We do not have to defend these costs here, but they establish certain price standards. In our case, the question of prices is not taken into consideration at all. Besides, it is against the law.

**Mr. Gauthier (Roberval):** Of course, but, in your case, one of the main causes, and I know, because I was a grocer, are the requirements of the customer. Today, the customer is very demanding, and he forgets that he is the one that is paying.

[Text]

**Mr. Turcot:** Je pense que les études prouvent que le consommateur est prêt à payer pour les services . . .

**Mr. Gauthier (Roberval):** Il paie, mais c'est lui . . .

**Mr. Turcot:** . . . il a la liberté d'acheter à d'autres magasins où il n'y a pas de services.

**The Chairman:** Mr. Danforth.

**Mr. Danforth:** Mr. Chairman, I want to ask a series of questions, which I think will just require short answers, to lay the groundwork for some information that I would like to have.

This is a very complicated business from the producer through to the actual consumer, and there are many places where there is a change of hands of the commodity. Are any of the members of your group engaged in the primary production of a product?

**Mr. Turcot:** Yes.

**Mr. Danforth:** Are there members of your group that are engaged in the semi-processing of a product?

**Mr. Turcot:** Yes.

**Mr. Danforth:** Then there are members of your group that are actually acting as distributors only, taking from place to place?

**Mr. Turcot:** Yes.

**Mr. Danforth:** I know that your business is based on sound business practices. Is it fair to ask that when there are multiple changes of product in your chain is each one set up under a separate entity? For example, if you are engaged in the processing of a product, then the books and the obligations are set up under that entity. If the same company is engaged in transporting, would your transport firm be set up under a separate entity?

**Mr. Turcot:** I believe, as a general rule, that is how it is.

**Mr. Danforth:** Yes. This is the basis of my question. I am wondering if you can provide the Committee at a later date with an index that is almost based on the list you gave us previously of your different expenditures. Can you give us an index which would be 1961 to 1971, showing your actual increases in cost in the various facets that make up your primary expenses? I am dealing with advertising, with equipment, with labour, with taxes—this sort of information—so that we could have a comparative view quickly of where your major costs are involved and the percentage by which these major costs went up over the last 10 years.

• 1100

I know that labour must be an important factor. For example, your refrigerated trucks in the last 10 years, your rolling stock—the prices have gone up. Perhaps we could have a comparative breakdown of these major costs.

I am particularly interested that you include in this your advertising costs, the percentage—I am not interested in the total cost per company. I am just interested in the index, the average increase over the last 10-year period. Is this obtainable?

**Mr. Turcot:** Unfortunately, we do not have Canadian figures. I mentioned at the beginning that I have these two publications here that I will leave with the Chairman.

[Interpretation]

**Mr. Turcot:** I think that studies show that the consumer is ready to pay for the services . . .

**Mr. Gauthier (Roberval):** He pays, but he is the one . . .

**Mr. Turcot:** . . . he is free to buy at other stores where there are no services.

**Le président:** Monsieur Danforth.

**Mr. Danforth:** Monsieur le président, je veux poser une série de questions, auxquelles on peut répondre brièvement, afin de préparer le terrain pour quelques renseignements que j'aimerais obtenir.

C'est un procédé très compliqué, commençant avec le producteur et aboutissant au consommateur, et les produits changent souvent de mains. Y a-t-il des membres de votre groupe qui s'occupent de la production primaire d'un produit?

**Mr. Turcot:** Oui.

**Mr. Danforth:** Y a-t-il des membres de votre groupe qui s'occupent des traitements partiels d'un produit?

**Mr. Turcot:** Oui.

**Mr. Danforth:** Il y a donc des membres de votre groupe qui n'agissent qu'en tant que distributeurs.

**Mr. Turcot:** Oui.

**Mr. Danforth:** Je sais que votre entreprise est fondée sur des bases saines. Peut-on vous demander si chaque changement est considéré individuellement, lorsque de multiples changements interviennent dans la chaîne? Par exemple, si vous vous occupez de la transformation d'un produit, la comptabilité et les obligations sont établies en vertu de cette entité. Si la même compagnie fait du transport, votre société de transport constituerait-elle une entité à part?

**Mr. Turcot:** Je crois, d'une façon générale, que c'est ainsi que cela se fait.

**Mr. Danforth:** Oui. C'est la base de ma question. Je me demande si, plus tard, vous pourriez présenter au Comité un indice basé sur la liste de vos diverses dépenses que vous nous avez donnée avant. Pouvez-vous nous indiquer pour la période allant de 1961 à 1971 quelle était l'augmentation réelle de vos postes de dépenses les plus importants? Je pense surtout à la publicité, à l'équipement, aux salaires et aux taxes et à ce genre de dépenses pour que nous puissions rapidement voir quelles sont les plus importantes ainsi que le pourcentage de l'augmentation intervenue dans les 10 dernières années.

Je sais que les salaires y jouent un rôle important. Je sais qu'il y a eu une augmentation du coût des camions réfrigérés de tout le matériel de transport dans ces 10 années. Peut-être pourriez-vous nous donner un bilan détaillé de ces coûts.

Je m'intéresse particulièrement à ce que vous avez dépensé pour la publicité exprimé en pourcentage des dépenses totales. Je vous demande donc de nous donner un indice de l'augmentation moyenne des 10 dernières années. Puis-je obtenir ce renseignement?

**Mr. Turcot:** Malheureusement, nous n'avons pas ces chiffres pour le Canada. Je vous ai dit au début que nous avons cette brochure que je laisserai au président.



[Texte]

**Mr. Danforth:** Yes, I appreciate that. This is a fact, but I am interested in the Canadian counterpart. I know that you are businessmen. I know that you deal with fractional percentages of profit or loss in many instances. So I know that each of your companies has these figures available. I am not asking for everyone. But there must be different types of companies that you are aware of that could give us...

**Mr. Lesh:** For instance, our rate of advertising in the local newspaper went from 14 cents a line to 27 cents a line. Is that the type of information?

**Mr. Danforth:** This is the type of information I would like if it could be made available. It would give us as a Committee an idea of your comparative increases in the various segments in order to see where the actual costs in the food chain are increasing at perhaps more than a normal rate.

**Mr. Turcot:** Mr. Chairman, I think this is a big job. It is a research job. But I think we can shorten that.

If I understand your question right, you would like to have some facts on all of these from a number of distributors.

**Mr. Danforth:** Just a representative group so that we would have a comparison. I can appreciate that if your per line cost in advertising went up, that would be the same for everyone in the association, and the same with rolling stock. Since you are unionized, I imagine there would be a comparative cost increase in labour.

**Mr. Lesh:** Since we are so near you, if there is anyone from the Committee, or people who are associated with the Committee, who would like to visit our company at any time to get this information, we would be happy to supply it. I would further suggest that if you as a group, or individually, would like to visit our plant here and our stores, I think you would find it quite interesting. You might get an in-depth view of the problems in food distribution. I would assume that most of your wives shop in our stores anyway. You might like to make a visit.

**Mr. Danforth:** Yes. I am just asking if this information can be made available to the Committee. I think it would be most helpful.

**Mr. Turcot:** It is. Mr. Chairman, I will require some assistance here. I will draw up a questionnaire. This is the fastest and easiest way of doing it, and the most efficient way if you want quick information.

To whom can I refer this questionnaire? Do you want me to show you the questionnaire I will send out? You can add to or subtract from it, and I will send it out to a number of companies. They will reply directly to the Committee. We do not have this type of information in the institute.

**Mr. Danforth:** I appreciate that.

**Mr. Turcot:** That is confidential information.

**Mr. Grier:** I have a point of order, but not on this brief.

[Interprétation]

**M. Danforth:** Oui, je vous comprends. J'aimerais bien obtenir également les chiffres pour le Canada. Je sais que vous êtes un homme d'affaires. Je sais que, souvent, vous calculez vos profits ou pertes jusqu'au dernier cent. Je sais que chacune de vos sociétés possède ces chiffres. Je ne voulais pas les chiffres de toutes ces sociétés mais vous pourriez quand même vous souvenir de quelques-uns qui pourraient nous...

**M. Lesh:** Le prix des annonces dans les journaux locaux a augmenté de 14c. à 27c. la ligne. Est-ce ce genre de renseignements que vous cherchez?

**M. Danforth:** Oui, si possible. Cela nous donnerait une idée de l'augmentation que vous subissez et nous aiderait à prouver s'il y a quelque part dans cette chaîne de la distribution alimentaire un point où les prix augmentent plus qu'ailleurs.

**M. Turcot:** Je pense que c'est un grand travail, monsieur le président. Il faut beaucoup de recherches, mais je crois que c'est possible.

Vous désirez donc obtenir ce genre de chiffres pour les différents éléments de distribution, n'est-ce pas?

**M. Danforth:** On pourrait prendre un groupe représentatif qui nous permettrait de comparer les chiffres. J'imagine que si vous devez payer plus pour une annonce dans un journal, ce sera la même chose pour tous les membres de votre association. La même chose est probablement valable pour le matériel de transport. Ce sera également vrai pour les salaires puisque vos employés sont syndiqués.

**M. Lesh:** Permettez-moi à cette occasion d'inviter les membres de ce Comité ou leurs collègues à venir visiter notre société, nous ne serons que trop heureux de vous y accueillir pour vous fournir ce renseignement. Je suis sûr que vous trouverez cette visite très intéressante, que vous veniez seul ou en groupe. Vous verrez les problèmes de la distribution alimentaire de plus près. J'imagine que la plupart de vos épouses connaissent, de toute façon, nos magasins. Cette visite vous plaira peut-être.

**M. Danforth:** Oui. J'étais toutefois en train de vous demander un renseignement. Ce serait très utile pour nous.

**M. Turcot:** Certainement. Monsieur le président, j'aurais besoin d'un peu d'aide. Je ferai faire un questionnaire, car c'est la manière la plus simple et la plus rapide d'obtenir des renseignements.

A qui est-ce que je puis envoyer ce questionnaire? Voulez-vous que je vous le montre d'abord? Vous pourriez ajouter ou rayer quelque chose et je l'enverrai à plusieurs sociétés. Elles enverront leurs réponses directement au Comité. L'Institut ne dispose pas de ce genre de renseignements.

**M. Danforth:** Je vous comprends.

**M. Turcot:** Ce sont des renseignements confidentiels.

**M. Grier:** Je voudrais invoquer le Règlement, mais cela ne concerne pas cet exposé.

## [Text]

**The Chairman:** We will adjourn and then come back.

**Mr. Grier:** I think I can deal with it now. It arises from the point of order that was raised by Mr. Atkey in the beginning. I do not want to get into another argument. I just want to clarify that in my remarks on Tuesday I did in fact make reference to concentration of industry from the statistics which Mr. Atkey said in fact I ought to have.

• 1105

I quoted from two sets of statistics. One gave the concentration of manufacturing industries as put out by the Department of Consumer and Corporate Affairs. The minutes would show that if they were available. I then went on to make reference to figures from 1970.

I want, therefore, to underline that I made no effort to mislead the Committee. In fact, I was giving figures from both documents in an effort to update the statistics.

**Mr. Atkey:** Just briefly, Mr. Chairman, the figures of the Minister of Consumer and Corporate Affairs showed a substantially lower degree of concentration in the food processing industry than Mr. Grier derived from the latter statistics in 1970, the taxation statistics. That is the misleading aspect I was referring to.

**The Chairman:** Thank you very much. Meeting adjourned. We will reassemble in five minutes.

• 1115

**The Chairman:** Members of the Committee, you will note that on March 12, which is a Monday, we have scheduled to appear before us the Association of Canadian Advertisers. I have been approached by some members of the Committee to the effect that that particular date seems to be very popular insofar as doing other things is concerned. There has been a suggestion made that, rather than hearing them on the 12th, we hear them on Friday morning of that week, which would be the 16th. I am in the Committee's hands. We have set this up for next Monday at 11:00 a.m. Is it the feeling of the Committee we should leave it at that or change it to Friday, March 16?

**Mrs. Morin:** Change it to Friday.

**An hon. Member:** What was the reason?

**The Chairman:** It is just that I have been approached by several members who have that particular morning or that particular day booked for one thing and another also, a lot of people are coming from the west, flying in that morning, and it will be difficult for them to get here at 11:00 a.m.

**Mr. Grier:** You are suggesting that it be on Friday and from 9:30 a.m. to 11:00 a.m., is that it?

**The Chairman:** Yes. What is the feeling of the Committee? Is that agreed?

**Some hon. Members:** Agreed.

**The Chairman:** Is there a representative of the Association of Canadian Advertisers here this morning? I see that there is. Is that inconvenient to you, the Friday rather than the Monday? Thank you, sir. That is the kind of co-operation we like.

We have with us, as our witnesses now, the Grocery Products Manufacturers of Canada. To my right is Mr. John Ronald, who is the Chairman of the board of Grocers Products Manufacturers of Canada and President of Catelli Ltd. Mr. Ronald, perhaps you would introduce the other members, then I believe that you have a brief opening statement.

## [Interpretation]

**Le président:** Nous allons ajourner et revenir.

**M. Grier:** Je pense que je pourrais le faire maintenant. Monsieur Atkey avait invoqué le Règlement au début. Je ne voudrais pas qu'il y ait un autre différend. Je voulais seulement signaler que mardi dernier j'ai effectivement fait allusion à la monopolisation de cette industrie, à propos de certaines statistiques que j'aurais dû avoir selon monsieur Atkey.

Je me suis référé à deux documents différents. L'un des deux indiquait la concentration dans l'industrie manufacturière telle qu'établie par le ministère de la Consommation et des Corporations. Le procès-verbal vous le montrerait d'ailleurs, s'il était prêt. Ensuite, j'ai utilisé des chiffres datant de 1970.

Je souligne, par conséquent, que je n'ai nullement tenté de tromper le Comité. En fait, j'ai cité les deux documents pour vous donner les chiffres les plus récents.

**M. Atkey:** Permettez-moi de dire très brièvement, monsieur le président, que les chiffres du ministère de la Consommation et des Corporations indiquent une concentration visiblement moins accentuée pour l'industrie alimentaire que celle que M. Grier a trouvée dans les statistiques plus récentes établies en 1970 sur les taxes. Voilà l'aspect trompeur dont j'ai parlé.

**Le président:** Merci beaucoup. Nous allons ajourner la séance pour cinq minutes.

**Le président:** Messieurs, le 12 mars, c'est un lundi, nous devons recevoir les représentants de l'Association des agences canadiennes de publicité. Certains membres du comité m'ont demandé de changer la date de leur comparution, car ils étaient occupés ce jour-là. On a proposé de remplacer le 12 par le vendredi matin de la même semaine, c'est-à-dire le 16. Je suis à votre disposition. En principe la séance est fixée à lundi prochain à 11 h. 00. Le comité désire-t-il conserver cette date ou la remplacer par le vendredi 16 mars?

**Mme Morin:** Va pour vendredi.

**Une voix:** Pourquoi?

**Le président:** Plusieurs députés sont occupés ce matin-là ou ce jour-là et, d'autre part, plusieurs personnes vont arriver de l'Ouest ce matin-là par avion et il leur sera difficile d'être ici à 11 heures.

**M. Grier:** Vous nous proposez donc de tenir la séance vendredi de 9 h. 30 à 11 h. 00?

**Le président:** Oui. Qu'en pensez-vous? Êtes-vous d'accord?

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** Y a-t-il un représentant de l'Association des agences canadiennes de publicité dans la salle? Oui. Est-ce que vendredi prochain vous convient? Merci, monsieur, nous apprécions cette marque de coopération.

Nos prochains témoins sont des représentants des Fabricants canadiens de produits alimentaires. A ma droite, M. John Ronald, président du conseil d'administration des Fabricants canadiens de produits alimentaires et président de la Compagnie *Catelli Limitée*. M. Ronald, voulez-vous nous présenter vos collègues; je crois que vous désirez faire ensuite un bref exposé.



[Texte]

**Mr. John F. Ronald (Chairman of the Board, Grocery Products Manufacturers of Canada and President, Catelli Ltd.):** Yes, sir, I do. We are very genuinely pleased to have the opportunity of appearing before you and we do believe that our brief, an hopefully the question-and-answer period, will be of some genuine assistance to the Committee on this project.

Before introducing the members of our delegation I would like to just comment briefly on the structure of our association. It is called the Grocery Products Manufacturers of Canada because it contains the major manufacturers of both food and nonfood commodities sold through retail food stores. The association was formed 13 years ago, not to supplant the various product associations but rather to fill a need created by the increasing diversity of packaged products manufacturing industries.

Our association qualifies as a major food manufacturing association because it contains as members a very broad cross section of the larger food manufacturing companies.

I would like also to comment a bit on the role of associations. We have noted the questions directed to the Meat Packers Council, to the Canadian Food Processors Association, to the Canadian Dairy Commission and to the Canadian Grocers Distributors Institute here this morning, which relate to requests for information about individual companies and internal data of those companies, and on occasion, the Committee has been surprised, and perhaps a little suspicious, that the witnesses were withholding information.

I think we should make it clear that it is very rarely the function of an association to be fully knowledgeable about the internal and confidential operating and profit data of its members. Our role is one of identifying the place of our industry in the Canadian economy: it is not normally concerned with the collection of this type of data and statistics.

We have attempted to anticipate your questions and we are hopeful that we are going to be able to answer many of them, but it is just not really the practice of an association of this type to have the kind of detailed data about individual companies that has been referred to. We will, however, be very anxious to help. We will obtain answers if we do not have them or attempt to direct you to where they can be obtained, and I would also say that if, after the interim report has been submitted, you would like us to appear again, we would be quite happy to do that also.

Concerning the operating data of individual companies, we believe that it has been mentioned at previous meetings that companies are now subject to the changes in the federal Corporations Act which requires the filing of financial data. These data are readily available to the Committee and to the public, as I am sure that you well know, and do shed some light on recent corporate positions with regard to sales earnings and some indication of the percentages which net earnings are to both sales and equity. Our association has done a limited amount of work of analysing this material but the fact is that it is in the public domain and available to anyone.

[Interprétation]

**M. John F. Ronald (président du conseil d'administration des Fabricants canadiens de produits alimentaires et président du Catelli Limitée):** Oui, effectivement. Nous sommes sincèrement heureux d'avoir la possibilité de comparaître devant votre comité et je crois que notre mémoire, et je l'espère les questions et les réponses, pourront apporter une aide certaine aux membres de ce comité.

Avant de présenter les membres de notre délégation, je voudrais dire un mot de la structure de notre association. L'association des Fabricants canadiens de produits alimentaires porte ce nom, car elle représente les fabricants les plus importants à la fois dans le secteur des produits alimentaires et dans celui des produits non alimentaires vendus dans les magasins d'alimentation au détail. L'Association s'est formée il y a 13 ans, elle n'était pas destinée à supplanter les diverses associations de producteurs, mais plutôt à remplir un besoin créé par la diversité sans cesse accrue des industries manufacturières de produits emballés.

Notre association peut être considérée comme étant très importante dans le secteur de la fabrication des produits alimentaires, car ses membres représentent un secteur extrêmement varié des plus grandes compagnies fabriquant des produits alimentaires.

Permettez-moi également de dire un mot à propos du rôle des associations. Nous avons suivi les questions posées aux représentants du Conseil des salaisons du Canada, aux représentants de l'Association canadienne des manufacturiers de produits alimentaires, à la Commission canadienne du lait et, ce matin même, à l'Institut canadien de la distribution alimentaire; vous avez demandé des renseignements sur certaines compagnies en particulier et des renseignements internes intéressant ces compagnies; or, lorsque certains témoins ont refusé de produire certains renseignements, vous avez montré une certaine surprise et peut-être un peu de suspicion.

Je veux préciser que le rôle d'une association consiste rarement à connaître parfaitement le fonctionnement interne et confidentiel ainsi que les renseignements sur la marge bénéficiaire de ces membres. Notre rôle consiste à déterminer quelle est la place de notre industrie dans l'économie canadienne; en règle générale, nous ne nous préoccupons pas de ce genre de renseignements et de statistiques.

Nous avons essayé de préparer des réponses à vos questions et nous espérons pouvoir répondre à un grand nombre d'entre elles, mais, je le répète, une association comme la nôtre ne possède pas d'ordinaire des renseignements sur chacune de ces compagnies membres. Néanmoins, nous ferons tout ce qui est en notre pouvoir pour vous aider. Nous essaierons d'obtenir pour vous les renseignements que nous ne possédons pas ou bien nous vous dirons où vous pouvez les obtenir; j'ajoute également que lorsque le rapport provisoire aura été déposé, nous nous ferons un plaisir de comparaître à nouveau si vous le désirez.

Pour ce qui est des dossiers de gestion des compagnies individuellement, nous croyons que lors de séances précédentes, il a été établi que les compagnies sont maintenant assujetties aux modifications de la Loi fédérale sur les corporations qui exige le dépôt de certains renseignements d'ordre financier. Ces renseignements sont à la disposition du comité et du public, vous le savez, j'en suis certain, et ils peuvent vous aider à comprendre la position des corporations au sujet des bénéfices à la vente, ils vous donneront également une indication des pourcentages que représen-

[Text]

• 1120

I now would like to introduce my colleagues. Mr. G. G. E. Steele is the President and Chief Executive Officer of the G.P.M.C. Mr. W. A. Beckett is from W. A. Beckett Associates Limited. He is a consulting business economist who has helped us in the preparation of our brief and statistical data, and he has a wide experience in these areas that we hope will be of use to the Committee. Mr. Phillip Moyes is the Executive Vice-President of the association. We also have with us Mr. Logan R. Brown, the President of Robin Hood Multifoods Limited and Mr. Donald McCarthy, the President of Nestlé (Canada) Limited, both members of the board and the executive committee of the Grocery Products Manufacturers. Mr. McCarthy is also the President of the Tea and Coffee Association of Canada.

I would like to ask Mr. Steele to make a few brief introductory remarks.

**Mr. G. G. E. Steele (President, Grocery Products Manufacturers of Canada):** Mr. Chairman and Committee members, as Mr. Ronald said, our association is based in both the food and the nonfood manufacturing industry. I suppose it is for that reason we take a view of our perspective on this matter, which is broader perhaps than a number of the other witnesses who have appeared. It seemed to us that we could best serve the goals of the Committee by undertaking a comprehensive review of the whole spectrum of concerns and pressures bearing on the issue of Canadian food prices.

It is a complex story, as you know, but we are convinced that the Committee will find some answers in two or three significant areas. Our brief discusses world food prices and world trends in commodity prices. These are of fundamental importance to Canada because of their effects on processors and consumers alike. We have analysed Canadian food prices and the various domestic factors, noting particularly the differing patterns as one moves from fresh to semi-processed to fully-processed products.

It is our conclusion and conviction that the much criticized processed and packaged food products usually have the best price performance. Now this is logical because of the better control over wastage, longer shelf life and generally better handling capabilities of this type of product.

Along with other manufacturing associations we stress in our brief the importance of wage and salary costs in this labour-intensive industry, and we make two or three simple statements about labour costs. The first is that wage rates are rising faster than productivity in our industry. We examined the extent of this, and we point to its importance. Notwithstanding that point, in another sense the real incomes of Canadians earning wages and salaries are rising steadily. Wages are out running either the consumer price index increases or the food component within the consumer price index. We note, as others have noted, that actual family expenditures on food as a percentage of the consumer's dollar is declining. It was 23.6 per cent in 1959 and it lowered to 18.7 per cent in 1969, the next 10-year span when the family expenditure survey was made. I have no doubt myself that it is even lower in 1973. We note also in our brief that personal taxes, again taking the family expenditure survey information, have gone

[Interpretation]

tent les profits nets pour les ventes et les actions. Notre association a analysé ces données dans une certaine mesure, mais de toute façon elles appartiennent au domaine public et sont disponibles pour tout le monde.

Je vous présente d'abord mes collègues. M. G. G. E. Steele, président et principal directeur général des Fabricants canadiens de produits alimentaires. M. W. A. Beckett, de W. A. Beckett Associates Limited; il est l'économiste-conseil qui nous a aidés dans la préparation du mémoire et des statistiques que nous présentons aujourd'hui; il a acquis, dans le domaine qui nous occupe, une vaste expérience, qui, nous n'en doutons pas, saura être utile au Comité. M. Phillip Moyes, vice-président exécutif de l'association. Également, M. Logan R. Brown, président de Robin Hood Multifoods Limited et M. Donald McCarthy, président de Nestlé (Canada) Limited, deux membres du conseil d'administration et du comité exécutif des fabricants canadiens de produits alimentaires. M. McCarthy est aussi président de l'Association canadienne des fabricants de thé et de café.

Je demanderais maintenant à M. Steele de bien vouloir faire une courte déclaration d'ouverture.

**M. G. G. E. Steele (président des Fabricants canadiens de produits alimentaires):** Monsieur le président, messieurs les membres du Comité, comme M. Ronald vient de le souligner, notre association recrute tant chez les fabricants de produits alimentaires que de produits non alimentaires. Pour cette raison donc, nos vues sont peut-être plus larges sur cette question que celles d'autres témoins que vous avez déjà entendus. Selon nous, le plus utile pour le Comité serait d'essayer de voir l'ensemble des intérêts et des pressions qui entrent en ligne de compte lorsqu'on parle des prix de l'alimentation au Canada.

La question est assez complexe, comme vous le savez, mais nous croyons qu'il y aurait avantage à s'arrêter sur deux ou trois points particulièrement intéressants. Notre mémoire traite des prix de l'alimentation et des tendances par tout le monde. C'est évidemment de toute première importance lorsqu'on parle des prix de l'alimentation au Canada puisque transformateurs comme consommateurs y sont soumis. Nous avons analysé évidemment les prix de l'alimentation et les différents facteurs pour ce qui est du Canada plus particulièrement, avec insistance sur certaines tendances contradictoires selon qu'on passe des produits frais, aux produits semi-transformés ou aux produits entièrement transformés.

Nous en venons à la conclusion que les produits alimentaires transformés et emballés qui font l'objet de tant de critiques sont ceux qui réagissent habituellement le mieux quant aux prix. Il y a le fait que les pertes sont considérablement réduites, que les produits résistent mieux sur les étalages et que la manipulation est rendue plus facile.

Comme toutes les autres associations de fabricants, nous insistons dans notre mémoire sur l'importance des traitements et salaires dans une industrie à aussi forte proportion de main-d'œuvre que la nôtre et nous établissons deux ou trois faits assez simples concernant les coûts de la main-d'œuvre. Le premier est que l'échelle des salaires grimpe plus rapidement que la productivité au sein de notre industrie. Nous essayons de voir quelle est l'étendue du problème et de faire comprendre son importance. De toute façon, il est certain que le revenu réel des travailleurs canadiens augmente constamment. Les traitements et salaires augmentent à un rythme plus rapide que l'indice des prix à la consommation ou même l'élément ali-



[Texte]

from 6.8 per cent in 1959 to 13.5 per cent in 1969 as a percentage of that same shrinking Canadian dollar.

Mr. Chairman, the world demand for food stuffs is rising dramatically. While there is yet no absolute shortage for Canadians the outlook for the future is such that this Committee should be concerned not only about food trends but the general supply demand situation. We believe we have performed as an industry reasonably efficiently. But let me make the point that we are far from complacent and are frankly concerned about the general outlook for prices as demand presses on supply on a new worldwide basis.

We come out in the brief against price and wage controls primarily because they have a sad track record in all countries where tried and the food system is very difficult to fit into such a straight-jacket. For example you can rarely get the weather to co-operate with these man-made plans. Also Canada is a surprisingly large importer and exporter of food stuffs. No domestic control regime can hope to extend its writ to these situations successfully, in our opinion. Now we are concerned deeply about inflation and its current rate in Canada and elsewhere. If all else fails, and for broad social reasons there is an option in this country for controls, then we state in the brief that we believe these should be across the board and as temporary as possible.

• 1125

I would conclude, Mr. Chairman, simply by referring to our brief and the summary which we have included therein, as well as some general comments which we have chosen to label observations rather than conclusions or recommendations.

Like all concerned citizens, and we mean this most sincerely, we strongly support policies which would alleviate, for those on fixed or excessively low incomes, the weight of rising prices. We feel that there is a great need for co-operative programs with government which will be directed toward productivity improvements in our industry. Above all we think that the psychology of concern with food surpluses and the effect that this has had in shaping much of past agricultural policy in this country clearly needs, now, to be replaced by a total-market approach which will see Canadian needs and resources as part of a worldwide food system.

There are no easy quick solutions to the problem we all face, but we are convinced there are some constructive approaches and we are glad to be part of the debate.

[Interprétation]

mentation de l'indice des prix à la consommation. Nous faisons remarquer, comme d'autres avant nous, que la part du budget familial consacrée à l'alimentation diminue de plus en plus. Elle était de 23.6 p. 100 en 1959; elle est de 18.7 p. 100 en 1969, selon les résultats d'une étude sur les dépenses des familles pour cette période de dix ans. Je suis certain pour ma part qu'elle est encore plus basse en 1973. Nous notons également dans notre mémoire que les taxes et impôts personnels, toujours selon la même étude, sont passés de 6.8 p. 100 en 1959 à 13.5 p. 100 en 1969; il s'agit toujours du pourcentage de dépenses de ce même dollar canadien qui perd sans cesse de sa valeur.

Monsieur le président, la demande mondiale de produits alimentaires augmente de façon dramatique. Même s'il ne saurait être question de pénurie en ce qui concerne les Canadiens, les perspectives d'avenir sont telles que le Comité devrait se préoccuper non pas seulement des tendances des prix de l'alimentation, mais également du problème de l'offre et de la demande. Nous estimons que notre industrie a été raisonnablement efficace jusqu'à présent. Cependant, nous ne sommes pas nécessairement satisfaits nous-mêmes et partageons l'inquiétude générale concernant la situation des prix face à la demande pressante qui se fait sentir partout dans le monde.

Nous nous prononçons contre le contrôle des prix et des revenus dans notre mémoire surtout à cause des résultats

qui ont été loin d'être satisfaisants dans les pays où on a tenté l'expérience et du fait qu'ils sont difficilement applicables à l'industrie alimentaire. Par exemple, on ne peut pas s'attendre à ce que le temps soit toujours de notre côté. Il y a le fait également que le Canada importe et exporte des produits alimentaires sur une grande échelle. Nous croyons qu'aucun système de contrôle ne peut avoir quelque chance de succès dans cette perspective. Nous nous inquiétons sérieusement de l'inflation et de son intensité au Canada et à l'étranger. Si tout le reste échoue, et que pour des raisons sociales d'ordre générale on choisisse dans ce pays d'instaurer des contrôles, nous disons dans ce mémoire que ces contrôles, à notre avis, devraient s'appliquer sur toute la ligne et de façon temporaire.

Pour terminer, monsieur le président, je vous reporte tout simplement à notre mémoire et au résumé annexé de même qu'aux remarques générales que nous avons choisi d'appeler observations plutôt que conclusions ou recommandations.

Comme tous les citoyens qui s'intéressent au problème, nous sommes très sincères, nous appuyons fermement les politiques qui allégeraient le fardeau de l'augmentation des prix pour ceux qui ont des revenus fixes ou très peu élevés. Nous croyons que les programmes de coopération sont nécessaires avec le gouvernement, ce qui améliorera la productivité dans notre industrie. Nous croyons surtout que l'intérêt concernant les surplus d'aliments et l'effet qu'ils ont eu sur la plupart de nos politiques agricoles au pays doit maintenant de toute évidence être remplacé par une approche vers un marché global qui répondra aux besoins et aux ressources canadiennes qui font partie d'un système alimentaire à l'échelle mondiale.

Il n'y a pas de solution facile ou rapide à notre problème, mais nous sommes convaincus qu'il y a des approches

[Text]

We have submitted the brief in advance, Mr. Chairman, and, like other witnesses, are prepared to answer any questions about the brief or any other points.

Thank you.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Steele.

First of all, regarding the two briefs which we have, would the Committee agree to print as appendices to the Minutes of Proceedings and Evidence the position paper of the Canadian Grocers Distributors Institute and the submission by the Grocery Products Manufacturers of Canada?

**Some hon. Members:** Agreed.

**The Chairman:** I am going to, just for a moment, maybe usurp the role of witness.

Mr. Steele, one of the things that disturbs me about the type of statistic that you use, dealing with labour, is your saying that the proportion of the food dollar spent in 1959 was 23.6 per cent and in 1969, 18.7 per cent, and that it is even lower now. And then you go to the tax-dollar revenue saying that it, in effect, has gone up from 6.8 per cent to 13.5 per cent.

As an over-all factor, that is probably true. The thing that concerns me is that, when you make a broad statement like that, you do not have a sort of scale of things. In other words, in some areas, in order for it to be 23.6 per cent, the people on the lower-income level, I would suggest, with respect, are probably paying as much as 50 per cent of their money on the food dollar, while someone in a higher bracket is maybe paying 10 per cent.

This disturbs me, and, I think, takes the spotlight off what you said in your final statement, that you have concern for the people on fixed and lower incomes. I think the quoting of statistics like those is somewhat misleading. It seems to say to us that we are doing all right. Frankly, I do not think we are insofar as the people on fixed or lower incomes are concerned; because in the tax situation we, in effect, have heard that 700,000 people have been taken off the tax role, in those lower groups.

I wondered if, in preparing those kinds of statistics, you have a table that would show . . .

**Mr. Steele:** Table 6 of the brief, Mr. Chairman. This is, of course, the family expenditure. It is on the third from the last page in the yellow submission. It is called: "Patterns of Family Expenditure: All Families and Individuals".

**The Chairman:** Yes; but, in effect, it is still an average. It does not take, for example, someone in the \$4,000 bracket and someone in the \$15,000 bracket.

**Mr. Steele:** No, of course not.

**The Chairman:** That is the point I am making.

**Mr. Steele:** No, and that is a fair point. But nevertheless, the family expenditure survey, which is, as Dr. Ostry explained, the basis upon which the Consumer Price Index, or the weight of the food component within it, relates directly back to this family expenditure census which is carried out by the government at 10-year intervals.

[Interpretation]

constructives et nous sommes heureux de participer au débat.

Nous avons présenté le mémoire avant cette réunion, monsieur le président, et comme tous les témoins, nous sommes disposés à répondre à toute question touchant le mémoire ou d'autres points.

Je vous remercie.

**Le président:** Je vous remercie monsieur Steele.

Tout d'abord, sur cette question des deux mémoires, le Comité est-il d'accord pour les faire imprimer en appendice aux procès-verbaux et témoignages de même que le document de travail de l'Institut canadien de la distribution alimentaire du Canada?

**Des voix:** D'accord.

**Le président:** Pour un moment, je vais prendre la place du témoin.

Monsieur Steele, une des choses qui me gênent, c'est le genre de statistique que vous utilisez sur la main-d'œuvre, lorsque vous dites que la proportion du dollar dépensée en 1959 était de 23.6 p. 100 contre 18.7 p. 100 en 1969 et qu'elle est maintenant encore plus bas. Vous passez ensuite aux recettes fiscales en dollars pour dire qu'en réalité elles sont passées de 6.8 p. 100 à 13.5 p. 100.

Comme question globale, c'est probablement vrai. Mais ce qui m'inquiète, lorsque vous faites une déclaration générale de ce genre c'est que vous n'ayez pas de barème. Autrement dit, dans certains secteurs, pour que ce soit 23.6 p. 100, les petits salariés dépenseraient probablement 50 p. 100 de leur dollar pour l'alimentation alors que les gens dont les revenus sont élevés n'y consacraient que 10 p. 100.

Ce qui me trouble, et je vais probablement atténuer votre déclaration finale concernant les gens qui ont un revenu fixe ou peu élevé. A mon avis, lorsque vous citez des statistiques de ce genre, vous induisez en erreur. Vous semblez nous dire, tout va très bien. En réalité, je ne crois pas que ce soit le cas, du moins pour les gens qui ont un revenu fixe ou un revenu peu élevé; car vous savez que dans le budget nous avons en effet entendu parler de 700,000 personnes qui ne font plus partie des listes fiscales, parmi ces groupes de petits salariés.

En préparant ce genre de statistiques, je me demande si un tableau qui indiquerait . . .

**M. Steele:** Le tableau 6 du mémoire, monsieur le président. Il s'agit des dépenses familiales. C'est la troisième page avant la fin dans le mémoire à couverture jaune. Ce tableau s'intitule: «Répartition des dépenses familiales: ensemble des familles et des particuliers».

**Le président:** Oui, mais il s'agit encore d'une moyenne. Ce tableau ne parle pas d'une personne dont le revenu se situe dans la tranche de \$4,000 ou dans la tranche de \$15,000.

**M. Steele:** Évidemment non.

**Le président:** C'est ce que je veux dire.

**M. Steele:** Non, et c'est un bon point. Néanmoins, l'enquête sur les dépenses familiales qui sert, comme l'a expliqué M<sup>me</sup> Ostry, de base à l'indice des prix à la consommation, ou à la valeur de l'élément aliment qui en fait partie, se rapporte directement au recensement des dépenses familiales fait par le gouvernement à chaque décennie.



[Texte]

**The Chairman:** I just think, with respect, that it is somewhat misleading and might put a few people off base; because there is a concern that too many people are spending up to 50 or 60 per cent, and sometimes a higher percentage, of their salary or take-home pay on that.

Mr. Atkey, and I am sorry to have bounced in.

**Mr. Atkey:** Thank you, Mr. Chairman.

I was interested, Mr. Steele and Mr. Ronald, in your remarks relating to wage and price controls and, in particular, in item 6 of your observations on page vii of your submission. You state your position, vis-à-vis wage and price controls, very clearly; that is, that you would propose them at the present time. But then you add a caveat, and say: "However, if for other reasons, the government should decide to impose controls, they should be general and 'across the board'". I take it what you mean is that if there are wage and price controls, they should not in any way exempt food. I find that a rather novel proposition because it seems to me that experiences in other countries and as a result of suggestions made by members of this Committee both during hearings and outside, that there seems to have been a much discussed proposition that even if one did have wage and price controls, food—and particularly fresh food at the farm gate—would be exempted from such controls. Is it your position that you would favour across-the-board controls on all items?

• 1130

**Mr. Steele:** If I could speak to this first, Mr. Atkey, I do not think by putting the words together this way that we were trying to relate it back to the effect of this on the food industry as such. We were making the point that inflation is a serious problem and at some point a total decision has to be made about how you are going to tackle the psychology of inflation. We are saying that since there has been a fair bit of talk—and we have noticed this—about ways of selectively applying some type of a control or review system, that those who have been looking at it, whether it be the Economic Council or the Prices and Incomes Commission reports, have talked about the fact that controls, if applied, should be temporary and they should be across the board. That is the point we are making; do not try to select from amongst the various segments of the economy how you are going to apply a control system.

**Mr. Atkey:** In other words, if in this country it were found necessary to have a general wages or prices and incomes control policy on a temporary basis for 60 or 90 days, you do not see any case to be made for the exemption of food?

**Mr. Steele:** This is the point that we would make, although we do observe, as you pointed out, that in a food area you are dealing with a very difficult problem in terms of whether you are going to allow some of these things to pass right through the system.

**Mr. Atkey:** You also submitted that effective price controls would require a battery of quotas, subsidies and two-price systems that might well be in violation of GATT principles. Would you suggest that the controls that have been applied in the United States and in the United Kingdom have been in violation of GATT principles?

[Interprétation]

**Le président:** Avec tout le respect que je vous dois, je crois que cela peut induire en erreur et tromper certaines personnes, car on s'inquiète que trop de personnes dépendent jusqu'à 50 ou 60 p. 100, parfois davantage, de leur salaire, ou de l'argent qu'ils rapportent à la maison.

Monsieur Atkey, excusez-moi de vous avoir interrompu.

**M. Atkey:** Je vous remercie, monsieur le président.

Je m'intéresse, monsieur Steele et monsieur Ronald, à vos remarques concernant le contrôle des salaires et des prix et, en particulier à l'article 6 de vos observations, à la page 8 viii de votre mémoire. Vous précisez clairement votre position vis-à-vis du contrôle des traitements et des salaires. C'est-à-dire que vous vous opposez à ces contrôles pour le moment. Vous ajoutez ensuite: «Si malgré tout, inspirés par d'autres motifs réels, ils se décidaient pour ce contrôle, ces mesures devraient être générales et étendues à tous les secteurs». Je suppose que vous voulez dire par là que si un contrôle des prix et de revenus était imposé, les aliments ne devraient pas être exemptés. C'est une idée assez originale puisque d'après ce que l'on sait des expériences d'autres pays et suite aux propositions de membres du Comité, tant aux délibérations qu'en d'autres temps, le consensus a semblé se faire autour de l'idée que s'il y avait un contrôle des prix et des revenus qui était imposé, les denrées alimentaires, surtout les produits frais venant de la ferme, devraient être exemptées. Vous vou-

driez que ces contrôles donc s'appliquent d'une façon universelle à tous les produits?

**M. Steele:** Permettez, monsieur Atkey, lorsque nous parlons d'application générale, nous ne visons pas nécessairement l'industrie de l'alimentation. Nous disons simplement que l'inflation est devenue un grave problème et que le moment viendra où il faudra qu'une décision soit prise sur la façon de l'envisager. Disons que malgré le fait qu'on ait beaucoup, parlé, nous n'avons pas été sans le remarquer, d'un système quelconque de contrôle ou d'examen d'application sélective, ceux qui se sont penchés sur la question vraiment, que ce soit le Conseil économique du Canada ou la Commission des prix et des revenus, ont souligné que si des contrôles devaient être imposés, ils devaient l'être sur une base temporaire et s'appliquer d'une façon générale. Voilà tout ce que nous disons; nous n'essayons pas de différencier les différents secteurs de l'économie auxquels devrait s'appliquer le système.

**M. Atkey:** En d'autres termes, si l'on est réduit à appliquer un système de contrôle des prix et des revenus sur une base temporaire, disons pour soixante ou quatre-vingt-dix jours, vous ne voyez pas pourquoi on devrait exempter les aliments?

**M. Steele:** Effectivement, mais nous faisons remarquer que le secteur alimentaire cause certains problèmes bien particuliers; il faut se demander si le système qui serait appliqué ne devrait pas en tenir compte.

**M. Atkey:** Vous dites également qu'un contrôle des prix nécessiterait un ensemble de contingentements, de subventions et de systèmes de double prix qui pourraient aller à l'encontre des principes du GATT. Iriez-vous jusqu'à dire que les contrôles appliqués aux États-Unis et au Royaume-Uni violent les accords du GATT?

[Text]

**Mr. Steele:** That would be for the other member companies to determine, but I can tell you that it is complicating the trade relationships between various countries.

**Mr. Atkey:** Yes. I will now move to a different area. I appreciated your comments at the outset, as well as those of Mr. Ronald, relating to statistics vis-à-vis particular industries and the difficulties which an association of your sort has, but I did want to refer to the statistics of the Minister of Consumer and Corporate Affairs that were presented before this Committee during his submission on February 13 last. In particular I want to refer to the flour mill industry and the biscuit manufacturing industry, because these are the two where there seems to be the highest degree of concentration of ownership. I will merely bring to your attention the statistics that were brought forward by the Minister, and these are as of 1965. In the flour mill industry the four largest firms had 79.65 per cent of the total factory shipments of the industry in Canada. In the biscuit manufacturing industry the four largest firms had 67.29 per cent of the total value of factory shipments. Seven years have elapsed since these statistics were valid. Would you say that the trend in the flour industry and in the biscuit manufacturing industry is one towards more concentration or less concentration?

**Mr. Steele:** I am no expert in this field. I am happy to have with me this morning, in the presence of my chairman, someone who can speak to one flour milling situation in one company, and that is Mr. Logan Brown, president of Robin Hood Multifoods Limited. I would rather have them deal in specifics. My feeling about it is that there has been no greater degree of concentration over that period. In other words, the situation that is described in 1965 is essentially the situation in 1973.

**Mr. Atkey:** I wonder if I could ask those two gentlemen what the reason is for the nature of the concentration. Are there unique factors relating to that industry that have precipitated a situation of concentration?

**Mr. Ronald:** I think the flour industry started out as a very regional, entrepreneurial type of business and it has gradually consolidated itself into more efficient manufacturing facilities over the years. The domestic flour market is not a growing and buoyant one and the pressures for increased efficiencies have been very substantial for many, many years. I would say that that would be the underlying economic reason why these companies have tended to consolidate.

• 1135

**Mr. Atkey:** Are there any unique factors in the industry relating to economies of scale that are available to large-size industries which perhaps would not be the case in other food or nonfood manufacturing goods?

**Mr. Ronald:** Yes, I am sure that is correct. I cannot speak very technically about it, but I am sure that is correct.

**Mr. Steele:** Perhaps you had better ask Mr. Brown, if he would like to comment.

**Mr. R. Brown (President, Robin Hood Multifoods Limited):** The other aspect of this is that the flour industry had been geared in terms of capacity to the export area. It is the export area that has gone down most dramatically in the last 10 years because of the common market and other sourcing of products. Therefore, there has always been an excess capacity in the industry. On the average we are operating at about 75 per cent excess capacity. With the

[Interpretation]

**M. Steele:** Ce serait aux autres compagnies membres d'en juger, mais je puis vous dire qu'ils ont compliqué les échanges commerciaux entre les divers pays.

**M. Atkey:** Je vois. Je passe à un autre sujet. J'ai été intéressé par vos observations ainsi que celles de M. Ronald concernant la cueillette de données sur certaines industries et les difficultés auxquelles doit faire face une association comme la vôtre. Cependant, nous avons les données statistiques que le ministre de la Consommation et des Corporations a soumises au Comité lors de sa comparution le 13 février dernier. Je veux parler surtout des minoteries et des biscuiteries, puisque ce sont là les deux industries où il y a le moins de concentration des intérêts. Je vous rappelle donc les données citées par le ministre, données qui valent pour l'année 1965. En ce qui concerne les minoteries, les quatre plus grandes compagnies comptaient pour 79.65 p. 100 de toute la production au Canada. Pour les biscuiteries, les quatre plus grandes compagnies s'accaparaient 67.29 p. 100 de la production totale. Sept ans se sont écoulés depuis. Pouvez-vous nous dire si la tendance, en ce qui concerne les minoteries et les biscuiteries, s'est faite dans le sens d'une plus grande concentration ou d'une concentration moindre?

**M. Steele:** Je ne suis pas expert dans ce domaine. Cependant, le président de l'Association qui m'accompagne ce matin peut vous parler en toute connaissance de cause des minoteries; il s'agit de M. Logan Brown, président de *Robin Hood Multifoods Limited*. Je le laisse vous répondre. Je dirais moi-même que la concentration n'est pas plus forte maintenant qu'à cette époque. En d'autres termes, la situation décrite pour 1965 serait à peu près la même aujourd'hui, en 1973.

**M. Atkey:** Je me demande si l'un des deux témoins pourrait me donner les raisons de cette concentration. Est-ce que cette industrie est de nature particulière qui fait que la concentration y est plus grande?

**M. Ronald:** L'industrie des minoteries a d'abord été régionale, à caractère privé, pour se regrouper peu à peu afin de devenir plus efficace. Le marché domestique n'est pas tellement actif et la nécessité d'en arriver à une plus grande efficacité s'est faite de plus en plus sentir au cours des années. Je dirais que c'est là la raison fondamentale pour laquelle les compagnies ont dû se regrouper.

**M. Atkey:** Y a-t-il dans l'industrie des indices uniques qui ont trait aux économies d'échelle dont profitent les industries de grande taille mais qui sont inaccessibles à d'autres industries de produits alimentaires ou autres?

**M. Ronald:** Oui, vous avez raison. L'aspect technique de la question m'échappe un peu, mais je suis persuadé que votre déclaration est juste.

**M. Steele:** Vous auriez peut-être avantage à inviter M. Brown à intervenir à cet égard.

**M. R. Brown (Président, Robin Hood Multifoods Limited):** L'autre aspect de cette question c'est que l'exploitation d'une minoterie se faisait en fonction de sa capacité d'exportation. Or, cette dernière a subi une baisse depuis 10 ans à cause du marché commun et des autres sources d'obtention de produits. Donc, la capacité de cette industrie a toujours été excédentaire. En moyenne, les minoteries fonctionnent à 75 p. 100 de leur capacité excédentaire.



## [Texte]

kind of healthy investment involved in flour, and in a shrinking domestic market, who is going to enter the business because there is no money to be made?

**Mr. Atkey:** What about the biscuit manufacturing industries? Is it because the dominance of the Weston and the Christie firms that the industry seems to be so highly concentrated?

**Mr. Steele:** You have mentioned two of the larger and perhaps the largest ones. This is quite true. What you are seeing here is an attempt to produce the greatest degree of efficiency in terms of the size of the manufacturing operation.

**Mr. Atkey:** Very helpfully, Mr. Steele, you have provided us with a list of your member companies, and I must say I am impressed by the scope of your operations in all aspects of food and nonfood manufacturing.

I am interested in the extent to which the manufacturing companies listed on pages II and III of the brief, also have distributing firms that are wholly-owned or partially-owned by the manufacturing firm or the reverse situation, and also the extent to which these firms, if at all, are engaged in retailing.

In other words, for these various firms, what is the extent of vertical integration where they vertically cover the whole spectrum of the food industry right from the original manufacturer to the point of retail sale?

You may not have that information with you now, but I...

**Mr. Steele:** I think we can answer it directly. My answer to your question, as put, is that none of these companies listed here are engaged in retailing, or in any aspect of the distribution.

**Mr. Atkey:** Surely the Borden Company is involved in retailing in a sense.

**Mr. Steele:** Let me just go on to say that in dealing with the Weston organization, if you are talking about George Weston Limited, the holding company, it includes, as the Committee members know, the whole wide-ranging parts of that complex which includes the distribution chain of Loblaw's.

The companies in here are separate entities within that group—the Weston Bakeries for example—and when you say Borden's, of course, you are dealing with milk distribution.

**Mr. Atkey:** Yes, but what I am attempting to do is look through the individual corporate entity and talk in terms of general corporate ownership.

**Mr. Steele:** I am not too familiar with the Borden Company situation. We could get information on that for the Committee.

**Mr. Atkey:** But certainly many of these firms are involved in distribution at the middle-man level.

**Mr. Ronald:** Yes, but very few of them are involved in distribution of retail grocery products. Some of them are in the restaurant business, some of them are in the food service business, and some are distributors of food in that sense. However I cannot think of any company that is operating retail grocery stores in competition with Norm Lesh.

## [Interprétation]

Compte tenu des exigences sanitaires que suppose l'industrie de la farine et du marché intérieur qui se réduit toujours qui donc se lancerait dans un commerce non rentable?

**M. Atkey:** Que dire des usines de fabrication de biscuits? Est-ce à cause du monopole des maisons *Weston* et *Christie* que ce secteur industriel semble s'être concentré d'une façon aussi importante?

**M. Steele:** Vous avez parlé de deux des plus grandes maisons et peut-être les plus importantes. Vous avez raison. Vous voyez donc ici un effort employé à donner le meilleur rendement eu égard à l'importance de l'entreprise manufacturière.

**M. Atkey:** Vous avez rendu service monsieur Steele en nous procurant la liste de vos sociétés membres et je suis fort impressionné par la portée de vos opérations dans le domaine de l'activité manufacturière alimentaire ou autres.

J'aimerais savoir dans quelle mesure les sociétés de fabrication inscrites aux pages II et III de votre mémoire ont des maisons d'écoulement de la production qui sont entièrement ou partiellement la propriété des maisons de fabrication ou le contraire et dans quelle mesure ces maisons sont engagées dans le commerce de détail.

En d'autres termes, dans quelle mesure ces maisons font-elles mesure d'une intégration verticale en vertu de laquelle elles couvrent verticalement l'ensemble du secteur de l'industrie alimentaire puis la fabrication initiale jusqu'à la vente au détail?

Vous n'avez peut-être pas ces renseignements sous les yeux, mais...

**M. Steele:** Je vous répondrai directement. En effet, aucune des sociétés inscrites dans notre mémoire est engagée dans le commerce de détail dans aucun aspect de l'écoulement de la production.

**M. Atkey:** Dans une certaine mesure, il ne fait aucun doute que la société *Borden* est engagée dans le commerce du détail?

**M. Steele:** Pour ce qui est de la maison *Weston* que ce soit la société de portefeuille *George Weston Limited* elle comprend et les membres du comité le savent tout l'éventail de composantes du complexe qui inclut le réseau de distribution *Loblaws*.

Les sociétés forment les entités distinctes à l'intérieur de ce groupe... les pâtisseries *Weston* en sont un exemple... et quand vous parlez de la société *Borden*, il s'agit de l'écoulement du lait.

**M. Atkey:** Oui, mais ce que j'essaie de faire c'est d'examiner l'entité constituée isolée en regard du droit de propriété en général de ces entités constituées.

**M. Steele:** Le cas de la société *Borden* n'est pas familier. Nous pourrions quand même vous donner ces renseignements.

**M. Atkey:** Je suis persuadé que parmi ces maisons, un grand nombre sont engagées dans l'écoulement de la production au niveau de leur moyen.

**M. Ronald:** Oui, mais elles sont fort peu nombreuses qui sont engagées dans l'écoulement de la production des épicerie de détail. Certaines sont lancées dans la restauration, d'autres dans le service des denrées alimentaires et d'autres encore sont des distributeurs de denrées alimentaires compris dans ce sens. Toutefois, je ne crois pas qu'il y est de société qui concurrence *Norm Lesh* dans la fourniture des épicerie de détail.

[Text]

**Mr. Atkey:** Except, if I might suggest, Weston Bakeries Limited is obviously integrated in a corporate sense at both the retail and the distribution level, as we found from the last submission presented.

I want to ask you about another item that was a suggestion contained in the proposed Competition Act. It was a general prohibition against manufacturers of all items, not only food but nonfood items as well of putting the suggested retail price on the package, or on the product itself. What is the attitude of your particular group to that provision which was contained in the original draft of the Competition Act?

**Mr. Steele:** There were a number of suggestions in the Competition Act which have now been withdrawn by the government; they relate to information on labels. You touched on the suggested list price; they dealt with the question of price-off information as well.

Our general view of this is that the application of the present combines law controls it very effectively; the price at retail is set by the retailers. Any manufacturer or any supplier who chooses to put on a label a suggested price is putting it there for some reason that really he cannot hope to have the retailer follow, or to control what that retail price is going to be.

• 1140

**Mr. Atkey:** I would suggest to you that it is a rather common occurrence to have the suggested retail price, and that it is not illegal under the present law, but it may be made illegal under proposed law.

**Mr. Steele:** Yes.

**Mr. Atkey:** I want to find out the attitude of your particular organization as to whether you could live with that particular provision, or whether you feel it is bad.

**Mr. Steele:** Yes, we could live with it.

**Mr. Ronald:** We will obey the law.

**Mr. Atkey:** Are you opposed to it? And if so, why?

**Mr. Steele:** We are opposed to it if it is honestly felt that there is consumer confusion here. But the very fact that it is not illegal now, as you indicate, suggests to us that there is a lack of consumer understanding about the way the law works.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Atkey. Mr. Roy.

**Mr. Roy (Laval):** J'ai lu avec beaucoup d'intérêt le mémoire présenté par les Fabricants canadiens des produits alimentaires, hier soir, et je dois les féliciter pour les nombreuses illustrations qui nous permettent de jeter un coup d'œil aux tableaux comparatifs qui y figurent. Toutefois, j'ai été quelque peu déçu en constatant, à la lecture de la liste des sociétés membres, qu'aucune n'était, en tant qu'association de la province de Québec, d'expression canadienne-française. J'aimerais avoir des commentaires à la suite de cette remarque.

**Mr. Ronald:** Monsieur, ce n'est pas vrai parce que Catelli est une compagnie qui a vécu au Québec il y a longtemps et il est certain que plusieurs membres de l'association sont de la Belle province.

[Interpretation]

**M. Atkey:** Sauf, si vous me le permettez, la société *Weston Bakeries Limited* qui est manifestement intégrée dans un sens corporatif au niveau du détail et de la distribution comme le précisait leur dernier mémoire.

Je voudrais vous interroger au sujet de la proposition contenue dans le projet de Loi sur la concurrence. Il s'agit d'une restriction générale qui frappe les fabricants de tous les produits alimentaires et autres qui les empêche d'inscrire sur le paquet ou sur le produit le prix du détail proposé. N'est-ce pas là l'attitude de votre groupe face à la disposition inscrite dans l'avant projet initial de la Loi sur la concurrence?

**M. Steele:** Pour ce qui est de la Loi sur la concurrence, on a présenté un bon nombre de propositions qui depuis lors ont été retirées par le gouvernement; elles ont trait aux renseignements inscrits sur les étiquettes. Vous venez de mentionner le prix de détail proposé; il a été aussi question des renseignements ayant trait aux prix réduits.

Notre attitude à cet égard est que l'application de la loi actuelle sur les coalitions maîtrise fort bien la situation; le prix de détail est fixé par les détaillants. Tout fabricant ou fournisseur qui désire indiquer un prix suggéré sur l'étiquette le fait pour une certaine raison, et il ne peut s'attendre à ce que le détaillant le respecte ou contrôle son propre prix de vente.

**M. Atkey:** Je pense qu'il est relativement courant de voir un prix de détail suggéré et ceci n'est absolument pas illégal en vertu de la Loi actuelle; cependant, cela pourrait l'être en vertu de la loi proposée.

**M. Steele:** Oui.

**M. Atkey:** J'aimerais savoir si votre organisation pense qu'elle pourrait très bien se passer d'une telle disposition et si elle pense que celle-ci est mauvaise.

**M. Steele:** Oui, nous pourrions nous en passer.

**M. Ronald:** Nous respecterons la Loi.

**M. Atkey:** Y êtes-vous opposés? Si oui, pourquoi?

**M. Steele:** Nous nous y opposons dans la mesure où l'on considère sincèrement que cela ne fait qu'ajouter à la confusion des consommateurs. Cependant, le fait même que ceci ne soit pas illégal, à l'heure actuelle, nous fait croire qu'il y a un manque de compréhension de la pratique législative, de la part des consommateurs.

**Le président:** Merci monsieur Atkey. Monsieur Roy.

**Mr. Roy (Laval):** Yesterday evening, I read with great interest the presentation of the Grocery Products Manufacturers of Canada and I must congratulate them for the many tables they have included, which allows us to have an idea of the comparative situation. However, I was a bit disappointed when I realized that no member company was indicated as a Quebec or French-speaking association. I would like to have details on that.

**Mr. Ronald:** That is not true, sir, because Catelli has been based in Quebec for a long time and I am certain that a few members of the association come from *La belle province*.



## [Texte]

**M. Roy (Laval):** Je pense qu'il y a un marché de consommation de 6 millions et demi mais cela fait longtemps que les produits Catelli sont vendus. Ce n'était qu'une simple remarque. Votre association est très importante, vous représentez une industrie dont le chiffre d'affaires s'élève à 8 milliards de dollars, soit environ 45 p. 100 du budget du Gouvernement fédéral et qui paie des salaires de l'ordre de 7,200 millions de dollars à des milliers de Canadiens. Le but du Comité est d'essayer d'étudier quelles sont les tendances de cette concentration de gros organismes au niveau des prix, tout en se rappelant qu'il faut protéger le consommateur et également les travailleurs, qui sont au nombre de 200,000. Est-ce que ces 200,000 employés sont syndiqués?

**Mr. Steele:** Yes, for the most part.

**M. Roy (Laval):** Est-ce qu'ils appartiennent à un syndicat canadien ou à un syndicat américain?

**Mr. Steele:** Some of them in the Province of Quebec, of course, adhere to the CNTU, and many of them are associated with CLC affiliates.

**M. Roy (Laval):** Je remarque que de 1967 à 1972, le salaire hebdomadaire moyen payé dans l'industrie de la fabrication accusait une hausse de 54 p. 100 comparativement à une augmentation de 25 p. 100 dans le prix des aliments. Est-ce que cela est dû à l'achat de produits primaires à bon marché? Ceci expliquerait la différence entre le taux des salaires des employés syndiqués, au cours des quatre années, et les prix des aliments?

**Mr. Steele:** I think our purpose in making this comparison, Mr. Roy, was quite simply to point out that in taking this 1967 to 1972 period, the economy had been moving ahead in such a way that there was a very real advance in the purchasing power of the average worker. This is really all we are trying to demonstrate here, using the published information that is available.

• 1145

**M. Roy (Laval):** Oui, d'accord, mais les producteurs primaires n'ont tout de même bénéficié que d'une augmentation de 25 p. 100 du prix des aliments. Ne voyez-vous pas l'importance, au niveau des producteurs également, d'essayer de faire face à la concentration phénoménale des industries que vous représentez? Le pouvoir d'achat au niveau des producteurs est peut-être une explication. Eux ont reçu seulement 25 p. 100 d'augmentation. Est-ce que vous acceptez cette observation-là?

**Mr. Steele:** I accept that observation because it is demonstrated by the statistics at the primary level that the indexes for farm products, which are part of the inputs in large part to this industry, have not advanced in our industry as much as the returns to other factors including labour.

**M. Roy (Laval):** Ne pensez-vous pas que la création d'offices nationaux de commercialisation est justement un facteur d'aide pour assurer au producteur un prix normal pour son produit tout en assurant une régularité d'approvisionnement au niveau des industries, ce qui aurait comme conséquence de stabiliser les prix au niveau du consommateur?

**Mr. Steele:** Others may wish to comment on this. Would you like to, Mr. Beckett? It is a problem that concerns us all as we look at this. I turn to Mr. Beckett because we have worked very closely in putting together statistics and information here in trying to talk about it. See what you can make of the question.

## [Interprétation]

**Mr. Roy (Laval):** I think there is a consumer market of 6.5 million people but the Catelli products have been sold there for quite a long time. That was only a remark. Your association is very important as you represent a \$8-billion industry, which is about 45 per cent of the federal government's budget, and which pays about \$200 million in salaries to thousands of Canadians. The aim of the Committee is to try and understand what is the effect on prices of such a concentration of big companies, without forgetting that it has to protect consumers and workers, which number about 200,000. Are these 200,000 employees represented by unions?

**Mr. Steele:** Oui, pour la plupart.

**Mr. Roy (Laval):** Do they belong to a Canadian or American union?

**M. Steele:** Bien sûr, certains d'entre eux, de la province de Québec adhèrent à la CSN et d'autres sont regroupés au sein du CTC.

**Mr. Roy (Laval):** I notice that from 1967 to 1972, the weekly average salary paid in your industry went up by about 54 per cent whereas food prices went up by about 25 per cent. Is that explained by the fact that you would buy cheap primary products? This might explain the difference between the unionized employees wages and the food prices.

**M. Steele:** Je pense que lorsque nous avons fait cette comparaison, monsieur Roy, nous voulions simplement montrer que pendant la période 1964 à 1972 l'économie a progressé de manière telle que le pouvoir d'achat du travailleur moyen a vraiment augmenté. C'est tout ce que nous essayons de montrer ici, en utilisant des informations publiées.

**Mr. Roy (Laval):** Yes, but the primary producers have still only received an increase of 25 per cent of milk prices. Do you not realize the importance, for the producers of trying to face the fantastic concentration of industries that you represent? The buying power for the producers may be an explanation. However, they have only received a 25 per cent increase. What do you say to that remark?

**M. Steele:** J'accepte la validité de votre remarque, car les statistiques montrent qu'au niveau primaire les industries des produits agricoles, qui font partie des données utilisées dans l'industrie, n'ont pas progressé chez nous aussi vite que ne l'ont fait les avantages tirés par l'autre groupe, dont la main-d'œuvre.

**Mr. Roy (Laval):** Do you not think that the creation of national marketing board is precisely a factor helping to ensure the producer pay normal price for his product while at the same time ensuring that the supplies remain stable, which would have as a consequence to stabilize consumer prices?

**M. Steele:** D'autres ont peut-être des remarques à faire à ce sujet. Qu'en pensez-vous, monsieur Beckett? C'est un problème qui nous concerne tous. Je songe actuellement à M. Beckett, car nous avons travaillé très étroitement lors de la compilation des statistiques et des renseignements que nous vous avons donnés. Que pouvez-vous répondre à cette question?

[Text]

**Mr. Allan Beckett (W. A. Beckett Associates Ltd.):** In the prices to the farmer, this includes a great many products that are consumed largely in export markets. In some cases the prices of specific items have not risen nearly as much as the price of the mix of domestically produced food; and these influence the price received by the farmer. In many cases the influence is an export price and not a domestic consumer price, which is a completely different subject.

**M. Roy (Laval):** Si vous permettez, je vais revenir aux sociétés membres de votre organisation. Existe-t-il parmi vos membres des sociétés qui sont intégrées du niveau de la production primaire jusqu'à celui de la vente au détail en passant par la transformation du produit? Je pose cette question parce que je vois les noms d'importantes compagnies manufacturières de moulées comme *Robin Hood, Ralston Purina of Canada Ltd, Maple Leaf Mills, Canada Packers*. Ont-elles des contrats de production intégrés?

**Mr. Steele:** Again as an association representative, I doubt I could give you a complete enough answer to satisfy you fully on this. Just let me say that I think in the operation from the primary product to the finished product, and you will find many examples of this in the industry, none are fully integrated; they do not depend for their total operations on their own production capacity.

**Mr. Roy (Laval):** Do you think the companies that I mentioned are integrated?

**Mr. Steele:** Completely integrated?

**Mr. Roy (Laval):** Could you get us the figure of how many persons are integrated at the producers level.

**Mr. Steele:** We could also probably ask one or two of those who are here today. Perhaps Mr. Brown, who is the President of Robin Hood, would like to answer this question.

**Mr. Roy (Laval):** I would like to get those figures because my time is so limited. I have two more questions, if I may, Mr. Chairman.

**The Chairman:** All right.

**Mr. Steele:** You would like to have information on the extent of integration?

**M. Roy (Laval):** Yes.

A l'étude de la comparaison des indices de prix des aliments dans certains pays, je remarque que le prix des aliments, en Italie, au cours des années 1963 à 1972 a augmenté de 40 p. 100; en France, de 47 p. 100, aux Pays-Bas, de 54 p. 100, au Japon, de 63 p. 100, au Royaume-Uni de 61 p. 100, et en Suède, puisque dans la province de Québec, un certain parti politique fait de nombreuses comparaisons avec ce pays, je remarque une augmentation de 64.9 p. 100 de l'indice des prix des aliments, alors qu'au Canada cette augmentation marque seulement 36 p. 100.

• 1150

Ne pensez-vous pas que ceci reflète une situation encourageante comparativement aux autres pays? Les présentes politiques du ministère de l'Agriculture afin d'augmenter le rendement de la production agricole, d'assurer une diversité des produits agricoles de haute qualité, peuvent concurrencer avec ceux des pays sus-mentionnés, ne reflètent-elles pas l'état de santé de l'industrie ainsi que le haut niveau d'assurance du consommateur canadien?

[Interpretation]

**M. Allan Beckett (W. A. Beckett Associates Ltd.):** En ce qui concerne les prix aux agriculteurs, il faut tenir compte du fait qu'un grand nombre de produits sont dirigés vers les marchés étrangers. Dans d'autres cas, les prix d'articles précis n'ont pas progressé aussi vite que les prix de produits alimentaires produits pour notre pays; tout ceci aura une influence sur ce que reçoit l'agriculteur. Dans de nombreux cas, l'influence importante est constituée par un prix à l'exportation et non pas par un prix à la consommation interne, ce qui est une question totalement différente.

**Mr. Roy (Laval):** With your permission, I will come back on the member companies of your organizations. Are some of your members fully integrated companies, from primary production to retail, including products processing? I am asking that because I see the names of important companies of feed products such as *Robin Hood, Ralston Purina of Canada Ltd., Maple Leaf Mills, Canada Packers*. Are those fully integrated?

**M. Steele:** En tant que représentant de l'Association, je ne pense pas que je puisse vous donner une réponse suffisamment complète pour vous satisfaire. Je dirais cependant que je pense qu'aucune des sociétés n'est totalement intégrée, de la production primaire jusqu'au produit fini, ce qui est facile à constater dans notre industrie. En effet, ces sociétés ne dépendent pas uniquement, pour leurs activités globales, de leur propre capacité de production.

**M. Roy (Laval):** Pensez-vous que les sociétés que j'ai mentionnées sont intégrées?

**M. Steele:** Totalement intégrées?

**M. Roy (Laval):** Pourriez-vous nous indiquer combien de ces sociétés sont totalement intégrées au niveau de la production?

**M. Steele:** Nous pourrions poser cette question à ceux qui sont présents aujourd'hui. Peut-être M. Brown, président de *Robin Hood*, pourrait-il vous répondre.

**M. Roy (Laval):** J'aimerais que vous me trouviez ces chiffres, car mon temps de parole est limité. Monsieur le président, avec votre autorisation, j'aimerais poser deux autres questions.

**Le président:** Très bien.

**M. Steele:** Voudriez-vous recevoir ces renseignements au sujet de l'intégration des sociétés?

**Mr. Roy (Laval):** Yes.

While comparing the Food Price Indexes in various countries, I noticed that the food prices in Italy from 1963 to 1972, increased by 40 per cent. In France, by 47 per cent; in Holland, by 54 per cent; in Japan, by 63 per cent; in the United Kingdom, by 61 per cent, and, in Sweden, since in Quebec a certain party often refers to this country, the increase of the food prices index has been of 64.9 per cent, whereas in Canada it has only been of 36 per cent.

Do you not think this shows a relatively encouraging situation? The present policy of the Agriculture Depart-

ment aiming at increasing the profit of agricultural production, at supplying the greatest variety of agricultural products of high quality which can match those of the above mentioned countries, does this not reflect the good situation of this industry?



[Texte]

**Mr. Steele:** Mr. Roy, with the main point that you are making I entirely agree; but as far as Canada's performance is concerned, when looking at these indices in other developed countries, one can conclude that the mix of policies in Canada has really given the Canadian people a pretty good situation compared with them. However, we do make the point that what is now going on in terms of the world supply-demand situation, in terms of the rapid advance of a lot of the world commodities upon which Canada depends significantly for inputs to our food industry, is such that we perhaps have a new ball game on our hands and that we need to review the whole mix of policies. That is the point.

**Mr. Roy (Laval):** My last question, Mr. Chairman, if I may. If we look at the concentration, at what point will mergers and acquisitions stop in the food field? If trends continue, will most processed and semiprocessed foods be manufactured by the few corporate giants and sold to only a few large retail chain organizations? How will the trend stop?

**Mr. Steele:** Somebody wiser than me would have to take on an answer to this, but as an economist I see certain factors. It is still fairly easy to get into this business. The person who has a new product or a new idea and who thinks he can find his way in this system can come forward and enter it.

In certain areas of the business where we have chronic over-capacity—and we mentioned the flour milling as one, and the dairy area, where there has been concentration to get the bigger sized unit—there has been a shake-up. You have a trend towards larger and more efficient units to keep pace with the cost pressures they are facing. I do not see this going forward to a point where you will wind up with everybody having swallowed everybody else except one guy in terms of manufacturing and distribution. It just cannot happen.

**The Chairman:** Mr. Murta.

**Mr. Murta:** Thank you, Mr. Chairman. The witnesses have mentioned in their brief the fact that the federal government has held back production through its policies at some points in time and the fact that we in Canada seem to have a psychology about overproducing or oversupplying. In the opinion of these gentlemen or the opinion that they take as far as their industry is concerned, what have been the reasons for the Canadian government to be always so terribly conscious, it seems at times of oversupplying the market? Secondly, has this had a direct relationship to the marketing boards that we have seen formed throughout segments of the industry, and what part do you attribute to marketing boards in the increased cost of food? Is there a cost from the marketing board as a controlled aspect of production?

• 1155

**Mr. Steele:** Mr. Chairman, I could try two or three points in answer to that question. First: Canada has been singularly blessed, in the past, with an agricultural sector which has produced abundantly. We have developed a large export market for one or two important staple commodities and we are seeing export opportunities develop for many others. Canada is still, in terms of numbers, a small market area compared with the North American area generally or with other markets in other parts of the world.

[Interprétation]

**M. Steele:** Monsieur Roy, je suis tout à fait d'accord avec votre remarque essentielle; en ce qui concerne la performance canadienne, la comparaison avec les indices des autres pays développés peut permettre de conclure que l'ensemble des politiques agricoles canadiennes a permis de faire bénéficier les Canadiens d'une assez bonne situation. Cependant, nous devons faire remarquer que la situation actuelle concernant l'offre et la demande mondiale, l'évolution rapide d'un grand nombre de produits dont notre industrie alimentaire dépend, est telle que le jeu d'ensemble est sans doute totalement différent et qu'il est nécessaire de réexaminer toutes ces politiques. Voilà notre remarque.

**M. Roy (Laval):** Monsieur le président, j'aimerais poser ma dernière question. Si l'on examine le degré de concentration de l'industrie, à quel niveau les fusions et achats d'entreprises s'arrêtent dans ce domaine? Si la tendance actuelle se poursuit, les aliments totalement traités ou semi-traités sont-ils uniquement fabriqués par quelques géants pour n'être vendus qu'à quelques grandes chaînes détaillantes? Où cette tendance s'arrêtera-t-elle?

**M. Steele:** Il faudrait poser cette question à quelqu'un qui soit plus au courant que moi; cependant, en tant qu'économiste, je puis relever certains facteurs. Il est encore très facile de se lancer dans ce genre d'entreprise. Quiconque à un nouveau produit ou une nouvelle idée et pense réussir à s'insérer dans le système, peut le faire.

Dans certains secteurs de cette industrie, où la surcapacité est chronique, et nous avons mentionné à cet égard les producteurs de farine et les producteurs laitiers, où la concentration s'est poursuivie, il y a eu une redistribution des cartes. La tendance vers des unités de productions plus grandes et plus efficaces correspond à la nécessité de faire face à une élévation des coûts. Je ne pense pas cependant que cette évolution nous mènera à une situation où toutes les petites entreprises auront été avalées par une grosse, qui se chargera de la fabrication et de la distribution. Cela ne peut tout simplement pas se produire.

**Le président:** Monsieur Murta.

**M. Murta:** Merci, monsieur le président. Les témoins ont relevé dans leur mémoire le fait que le gouvernement fédéral a freiné la production par ses diverses politiques et que le Canada semble s'attacher à la surproduction. De l'avis des témoins, ou de l'avis des représentants de cette industrie, quelles ont été les raisons pour lesquelles le gouvernement canadien s'est toujours efforcé, semble-t-il, d'assurer une surproduction? Deuxièmement, ceci a-t-il un rapport direct avec les offices de commercialisation qui se sont créés dans différents secteurs de l'industrie et quel effet leur attribuez-vous dans l'augmentation des prix alimentaires? Peut-on définir un coût de l'Office de commercialisation en tant que point de contrôle de la production?

**M. Steele:** Monsieur le président, j'ai deux ou trois arguments à présenter en réponse à cette question. Tout d'abord, le Canada a été singulièrement favorisé par le passé du fait qu'il possédait un secteur agricole qui produisait en grande quantité. Nous avons conquis un important marché d'exportation pour un ou deux produits et nous prévoyons d'en exporter de nombreux autres. Le Canada lui-même reste toujours un marché relativement peu important comparé à l'ensemble du marché nord américain ou à d'autres marchés dans le reste du monde.

## [Text]

We have been preoccupied with trying to manage chronic surplus situations. As recently as last year, we were concerned with extinguishing a number of acres in wheat production and reducing chicken flocks. It is this kind of going to and fro which has to be replaced now, and we say this in our brief, with a better look at the problem in terms of the interrelationships between the market—both domestic and international—and the way in which our food process is going to react to these.

**Mr. Murta:** Right.

**Mr. Steele:** This is the message of the Agricultural Outlook Conference of last fall.

**Mr. Murta:** Right. Could one of the gentlemen comment on the aspects of marketing boards, and whether or not there is a cost involved, so far as these boards are concerned, in carrying out their duties? And would this cost be passed back to the consumers themselves? It seems to be tied in; that is one of the reasons why we have hamstrung ourselves to a certain extent.

**Mr. Steele:** There are different types of marketing boards, as some of the other witnesses who have appeared before you have said. I think Mr. Johnston, when he was talking about this, distinguished between those that have a price-setting function and those that have, in addition to this a quota allocation function. Whenever you get into that kind of game, where you are making judgments, people are human, and you are trying to produce the best result from the point of view of the board and of its constituency. I think there is a good healthy tussle that goes on all the time between those who deal with the marketing boards and the food manufacturers or processors who have to bargain with them about both volume and price, and the boards themselves. I should not want to be critical of the board operations.

**Mr. Murta:** I see.

**Mr. Brown:** May I make one comment on that . . .

**Mr. Murta:** Certainly.

**Mr. Brown:** . . . Normally the marketing board is thought of as controlling supply. But they do perform a lot of extra functions in the areas of quality control, of anticipating and effecting the kind of demand that is going to exist which they can pass along to the particular growers. It goes much beyond the regulation of supply that leads to increased prices. They perform a distribution function.

**Mr. Murta:** I should like to dwell for a minute on price controls on food. I am a primary producer from western Canada, and of course this whole thing affects primary producers very greatly. I concur completely in your statement as to what would happen if controls were put on in the food end of it. Because of geography and, because we trade with other countries in the world, etc., we could have an extremely hard time policing this.

What has been the effect in Great Britain, for example, so far as controls are concerned? They import a lot of agricultural products, I understand; how is it working? Have you had any chance to assess this aspect?

## [Interpretation]

Nous avons dû chercher à réduire des surplus chroniques de certains produits. L'année dernière encore, nous nous sommes efforcés de réduire la surface consacrée à la culture du blé et à diminuer la production de poulets. C'est cette hésitation qu'il nous faut maintenant remplacer, comme nous le disons dans notre mémoire, par une meilleure vision du problème et une meilleure compréhension des relations entre les marchés national et international et la façon dont notre production agricole va réagir à leurs fluctuations.

**M. Murta:** Exact.

**M. Steele:** C'est la conclusion de la conférence sur les prévisions agricoles qui s'est tenue en automne dernier.

**M. Murta:** Exact. L'un des témoins pourrait-il nous parler des offices de commercialisation et de leurs coûts de fonctionnement? Sont-ce les consommateurs qui payent cette dépense?

**M. Steele:** Il existe plusieurs types d'offices de commercialisation comme l'ont déjà dit certains témoins devant ce Comité. Je pense que M. Johnson a distingué entre les offices qui fixent les prix et ceux qui ont, en outre, pour tâche de fixer des contingents. Chaque fois qu'il s'agit de prendre des décisions de cette sorte, des erreurs se produisent parfois, ce qui est humain. Des tractations se produisent continuellement entre les offices de commercialisation et les fabricants de produits alimentaires et les conditionneurs au sujet des volumes et des prix, et cela est tout à fait dans la nature des choses. Je ne veux nullement critiquer les offices de commercialisation.

**M. Murta:** Je vois.

**M. Brown:** J'aimerais ajouter quelque chose à cela . . .

**M. Murta:** Certainement.

**M. Brown:** Généralement, on pense toujours que les offices de commercialisation contrôlent les approvisionnements. Mais ils remplissent un grand nombre d'autres fonctions dans le domaine du contrôle de la qualité, l'établissement de prévisions sur la demande future, prévisions qu'ils communiquent aux producteurs. Leur rôle dépasse de loin la simple réglementation des approvisionnements pour empêcher les hausses de prix dus à la pénurie. Ils ont également un rôle de distribution.

**M. Murta:** J'aimerais parler un moment du contrôle des prix alimentaires. Je suis un producteur de l'Ouest et, bien entendu, toute cette question préoccupe grandement les producteurs. Je suis entièrement d'accord avec vous quant à ce qui se passerait si l'on imposait un contrôle des prix de détail. Nous aurions beaucoup de difficultés à mettre en pratique une telle politique en raison de notre étendue géographique et de nos échanges avec l'étranger.

Quels ont été les effets du contrôle en Grande-Bretagne, par exemple? Ce pays importe une grande quantité de produits alimentaires. Quel a été le résultat?



[Texte]

**Mr. Steele:** No, sir. I hope to be over there in April to discuss this and a number of other matters related to the impact of British entry into the Common Market, and Canadian concern about it. I think we are seeing a pretty messy situation developing in the United Kingdom. We have been so bombarded. Of course with the tension between organized labour there and the government this question of agricultural policy has not come through. I would not care to answer that.

**Mr. Murta:** I see. Talking about price and wage controls on food alone, from my own point of view, it is completely unrealistic to single out a single area. When we talk about the whole area of price and wage control, you have been very sceptical. Yet one of the largest causes is labour itself, and you singled this out in your brief. I would like to ask you if controls, say, across-the-board approach controls, were not used for a short period of time, what other methods could be used to get things back in line again, if you like, to start from square one, or as close to it as we can, and try to work out something. Is there any other alternative when you really look at it?

**Mr. Steele:** What we are really discussing at this point is whether Canada can have an effective, independent approach to this whole problem of inflation control. I would not care to point the finger at labour and say that labour is the cause of this. I know their arguments and they could just as easily say we are responding to situations as we find them. We are trying to keep pace with the cost of living. What we are saying is factual, namely, that labour costs in our industry are an important part of the cost of food in this country and that we, as an industry, have not been able to absorb these rapidly rising labour costs and trade them off against productivity improvements. So we are concerned that there be a policy on inflation controls. It gets into a broad discussion of Canada's whole mix of policies.

**Mr. Murta:** Right.

**Mr. Steele:** Perhaps Mr. Beckett would like to elaborate on this but this is something you and I again . . .

**Mr. Murta:** Right. No, I would just like to make one short statement. I agree completely with what you are saying. I think the reason that we will probably see controls at some point in time is that there is not a government yet that has found an efficient or proper way of combatting inflation. I think it is not the right method, certainly, but it is possibly the only one that we have at the present time. It is a stopgap kind of measure.

**Mr. Steele:** Economists are fond of saying you can do anything but you cannot do everything. When you get demands on all sides with very sharp expansion in the public sector and all the other pressures which we are experiencing, I think we can look here for some of the problems we are dealing with.

**Mr. Murta:** Thank you.

[Interprétation]

**M. Steele:** Je ne sais pas. J'espère pouvoir m'y rendre en avril pour discuter de cette question ainsi que d'un certain nombre d'autres problèmes liés aux conséquences de l'entrée de la Grande-Bretagne dans le Marché Commun et les répercussions sur le Canada. Je pense qu'une situation très confuse est en train de se développer au Royaume-Uni. Vu les problèmes politiques et syndicaux auxquels ce pays se trouve confronté, une nouvelle politique agricole n'a pas encore pu être appliquée. Je ne peux donc répondre à votre question.

**M. Murta:** Je vois. Selon moi, il est tout à fait inefficace de ne vouloir imposer de contrôle des prix et des salaires que sur un seul secteur de l'économie. Vous avez fait preuve de beaucoup de scepticisme en ce qui concerne cette question du contrôle des prix et des salaires. Pourtant, et vous l'avez dit dans votre mémoire, l'un des principaux facteurs de l'augmentation des prix est la hausse des salaires. Je voudrais savoir si nous renonçons aux contrôles à court terme, quelle autre méthode nous pourrions utiliser pour remettre les choses en ordre. Préconisez-vous une autre solution?

**M. Steele:** Le problème à l'heure actuelle est de savoir si le Canada peut agir seul et de façon efficace pour résoudre l'ensemble du problème de l'inflation. Je ne veux absolument pas dire que l'inflation est due uniquement à la hausse des salaires. Je connais les arguments des syndicats qui peuvent très bien faire valoir qu'ils ne font que réagir à une situation donnée, qu'ils cherchent uniquement à aligner les salaires sur le coût de la vie. Nous nous en tenons simplement aux faits, à savoir que le coût de la main-d'œuvre dans notre secteur est un facteur important du coût des denrées alimentaires au Canada et que nous n'avons pas réussi à compenser la hausse du coût de la main-d'œuvre par une amélioration de la productivité. Aussi nous pensons que le gouvernement devrait agir pour contrôler l'inflation, mais c'est un problème de politique générale.

**M. Murta:** C'est exact.

**M. Steele:** Peut-être M. Beckett voudrait-il ajouter quelque chose à ce sujet mais c'est là un problème que vous et moi . . .

**M. Murta:** Exact. Non, je voudrais simplement faire une courte déclaration. J'approuve entièrement ce que vous avez dit. Il est probable qu'il faudra adopter un contrôle des prix à un moment donné pour la simple raison qu'aucun gouvernement n'a encore trouvé le moyen de lutter efficacement contre l'inflation. Certes, le contrôle des prix et salaires n'est pas la bonne méthode mais c'est la seule dont nous disposions à l'heure actuelle. Il s'agit en quelque sorte d'une mesure d'urgence.

**M. Steele:** Les économistes aiment à dire que l'on peut faire n'importe quoi mais que l'on ne peut pas tout faire. Lorsque la demande augmente de tous les côtés, le secteur publique connaît une expansion rapide, puis avec toutes les autres pressions qui s'exercent sur notre économie, il n'est pas étonnant qu'apparaissent les problèmes que nous connaissons.

**M. Murta:** Je vous remercie.

[Text]

**The Chairman:** Mr. Whicher.

**Mr. Whicher:** Mr. Chairman, I want to follow on from what Mr. Murta started with. On page (v), at the top of the page, the paragraph says:

... In the past, governmental agricultural policies in Canada have tended to restrict production for fear of oversupply, and are now out of line with changes in world demand.

Are you suggesting, gentlemen, that we should have an oversupply?

**Mr. Steele:** Not at all. We should have regard for the fact that the emphasis has switched very sharply to the new demands for these products in newly-affluent areas of the world. This is incontestable. There is a rising standard of living which the whole food system is trying to service.

**Mr. Whicher:** But it was an oversupply. You mentioned the very tasty commodity, eggs. I think there was an oversupply a year ago. You know perfectly well, I hope, that the person who was taking the strap was the farmer. They were going broke. So when you suggest on page (vii), that it be a controlled expansion, would you care to elaborate on that word "controlled"? How are you going to have a controlled expansion of, say, eggs? What would you do if you had to?

**Mr. Steele:** I think the National Egg Marketing Board is going to make such an attempt. I do not think I am wiser that they are, but I would be looking at the trends in domestic demand, which we know we can predict at a certain rate, and I would also be looking—as Quebec and other provinces have—at the export opportunities in some of these areas. I would be gearing the production capacity of the industry, by a broad, quota-control system, to this kind of demand situation. What we are really calling for is a closer supply-demand analysis of these problems than we have had heretofore.

Let us take the cereals and beef problems that we have in the country and I think this again applies. All countries that are in the business of raising animals face one basic protein problem. What should be the proper mix of cereals and feed grains in cattle and other types of meat production. This is the point we are trying to make.

**The Chairman:** Excuse me, Mr. Whicher, I think Mr. Logan Brown has a comment.

**Mr. Brown:** Could I make a point of clarification here? There was a suggestion that the farmer was taking a beating with the lower prices and bad debts that were developed, let us say, in the egg business. It was not the farmer. It was typically the feed company, because the feed company normally provides the financing, and he gets his money back when the farmer gets his money for the eggs. If they do not get sufficient money back, it turns out that they have a big bad debt with the feed company, which is our case, and Maple Leaf and Ogilvie and so on. There is no security.

• 1205

So I wound up at the point of clarification, that it is not always the grower that suffers. It is typically the business or the companies.

[Interpretation]

**Le président:** Monsieur Whicher.

**M. Whicher:** Monsieur le président, j'aimerais revenir sur la première question posée par M. Murta. A la page (v), le premier paragraphe dit ceci:

Par le passé, la politique agricole du Canada tendait à limiter la production par crainte des excédents, mais cette politique n'est plus adaptée à la nouvelle situation de la demande mondiale.

Voulez-vous dire, messieurs, que nous devrions avoir une production excédentaire?

**M. Steele:** Pas du tout. Nous devrions tenir compte du fait que la demande pour nos produits agricoles dans les pays nouvellement développés du monde a augmenté abruptement. Cela est incontestable. L'augmentation du niveau de la vie a donné lieu à une demande en produits agricoles beaucoup plus importante.

**M. Whicher:** Mais nous avons des excédents. Vous avez parlé, par exemple, des œufs. L'année dernière nous en avions des excédents. J'espère que vous savez parfaitement bien que ceux qui en souffraient étaient les producteurs. Ils faisaient faillite. Aussi, j'aimerais que vous nous expliquiez ce que vous entendez par expansion contrôlée qui apparaît à la page (vii)? Comment contrôleriez-vous la production, disons, des œufs? Que feriez-vous?

**M. Steele:** Je crois que l'Office national de commercialisation des œufs va tenter de faire précisément cela. Je ne prétends pas pouvoir faire mieux que lui, mais pour ma part je déterminerais la tendance de la demande nationale et j'étudierais également les possibilités d'exportation de provinces telles que le Québec et d'autres. J'essayerais d'adapter la capacité de production à la demande prévue au moyen d'un système général de contingentements. Ce que nous demandons réellement est une analyse plus précise de l'évolution de l'offre et de la demande que celle que nous avions auparavant.

Je pense que cela s'applique également à la situation du bœuf et des céréales. Tous les pays producteurs de bétail doivent résoudre un problème fondamental, à savoir quelle proportion de céréale fourragère faut-il inclure dans l'alimentation du bétail. Voilà l'argument que nous faisons valoir.

**Le président:** Excusez-moi, monsieur Whicher, je pense que M. Logan Brown voudrait dire quelque chose.

**M. Brown:** J'aimerais apporter une précision. On a dit que l'agriculteur subissait les bas prix et les mauvaises créances que créait cette situation des œufs. Ce n'était pas l'agriculteur. C'était plutôt les sociétés de provendes, parce que les sociétés de provendes fournissent habituellement le financement et sont remboursées lorsque l'agriculteur est payé pour ses œufs. S'il n'obtient pas suffisamment d'argent, l'agriculteur peut avoir une très grosse dette avec la société de provende, ce qui est notre cas, celui du Maple Leaf et Ogilvie et le reste. Il n'y a pas de sécurité.

Je termine sur cette précision, ce n'est pas toujours les producteurs qui en souffrent. C'est théoriquement l'entreprise ou les sociétés.



[Texte]

**Mr. Whicher:** What about the grower of peaches or the grower of tomatoes? If you have too many tomatoes, they just rot. Do they not? It is the farmer who really takes it there, if there is an oversupply.

**Mr. Lawrence:** Getting back to the chicken and egg situation, and the feed companies, would you suggest that either this Committee or the National Egg Marketing Board take a very close look at the intervention into the chicken-egg business by feed companies, specifically Quebec feed companies, as a measure of ruining what used to be a good market?

**Mr. Roy (Laval):** It is the condition all across the country.

**Mr. Whicher:** Maybe Mr. Lawrence could ask that question in his own time.

On page V you said, and quite rightly so in my opinion:

Consumer spending on food as a percent of total spending, declined from 23.6 in 1959 . . . this is an average, I agree . . .

to 18.7 in 1969.

and you suggested it might even be lower in 1973. Furthermore, everything else has really been going up instead of declining. For example, recreation, entertainment, education, transportation and travel, and many other things.

Accepting that as a statement, I think we must sooner or later get down to the crux of the situation. Are you suggesting seriously that this Committee is an exercise in complete frustration, that maybe food prices are not too high compared to other things and other services in Canada? Is that what you are suggesting?

**Mr. McGrath:** Sure it is.

**Mr. Steele:** How high is too high, sir? This is rhetorical to my mind. What we are trying to do is place the sharp movement that we have experienced in food prices over the last year, over the last several months, in the context of what has been going on in the food system over a five-year period, and in the context of how much Canadians are really paying for food. This point has been made by many others who have appeared before your Committee, including the Minister of Agriculture.

**Mr. Whicher:** You asked, how high is too high? Is food too high in comparison with other services and goods in Canada today, in your opinion?

**Mr. Steele:** Not in our opinion.

**Mr. Whicher:** Absolutely not, in your opinion.

**Mr. Steele:** Absolutely not.

**Mr. Whicher:** Is food lower than most goods and services in Canada, in your opinion?

**Mr. Steele:** The advance in the price of food is certainly lower than the advance in other things people are spending their money on.

[Interprétation]

**M. Whicher:** Mais que pensez-vous du cultivateur de pêche ou de tomates? Si vous avez trop de tomates, elles pourrissent n'est-ce pas? Ce n'est pas vraiment l'agriculteur qui en souffre s'il y a un excédent.

**M. Lawrence:** Pour revenir à la situation des poulets et des œufs, et des sociétés de provende, je veux vous dire que ce Comité ou l'office de commercialisation national pour les œufs a suivi de très près l'intervention des sociétés de provende .....INAUDIBLE..... dans la situation des œufs et des poulets, particulièrement les sociétés de provende du Québec, pour ruiner ce qui était considéré un bon marché?

**M. Roy (Laval):** C'est ce qui se passe dans tout le pays.

**M. Whicher:** Peut-être que M. Lawrence peut poser la question à son tour.

A la page V, vous dites et je suis tout à fait de votre avis:

Envisagée comme pourcentage de l'ensemble des dépenses du consommateur, la partie consacrée à l'achat des aliments a accusé une baisse de 23.6 p. 100 en 1959 . . .

ce qui constitue une moyenne et je suis d'accord . . .

à 18.7 p. 100 en 1969

vous prétendez que ce pourcentage était encore plus bas en 1973. De plus, tout a augmenté au lieu de baisser. Par exemple, la récréation, les amusements, l'éducation, le transport, les voyages et bien d'autres choses.

En acceptant, que tôt ou tard, il faudra en arriver au cœur de la situation, croyez-vous sérieusement que ce Comité travaille en pleine frustration, que peut-être les prix de l'alimentation ne sont pas trop élevés si on les compare à d'autres choses et à d'autres services au Canada? Est-ce là ce que vous supposez?

**M. McGrath:** Certainement.

**M. Steele:** Quand vous dites trop élevés, où est-ce que cela se situe, monsieur? C'est très théorique à mon avis. Nous tentons de comparer l'augmentation sérieuse qu'a connu les prix de l'alimentation au cours de la dernière année à celle des quelques derniers mois, dans le contexte de ce qui s'est produit dans le système alimentaire pour une période de 5 ans et dans le contexte de ce que déboursaient vraiment les Canadiens au chapitre de l'alimentation. Ce point a été débattu par bien d'autres personnes qui ont comparé devant le Comité y compris le ministre de l'Agriculture.

**M. Whicher:** Vous avez demandé, qu'est-ce qu'on entendait par trop élevés? A votre avis, les aliments sont-ils trop élevés comparativement aux autres services et biens au Canada aujourd'hui?

**M. Steele:** Pas à notre avis.

**M. Whicher:** Pas du tout?

**M. Steele:** Pas du tout.

**M. Whicher:** A votre avis, le prix des aliments est-il moins élevé que celui de la plupart des biens et services au Canada?

**M. Steele:** L'augmentation dans le prix des aliments est certainement moins élevée que le prix de d'autres articles que les gens achètent.

[Text]

**The Chairman:** Mr. Grier.

**Mr. Grier:** I noticed in the brief, Roman numeral page 7, that you referred to measures to deal with an income problem in the low-income sector or our society. I wonder if you could briefly elaborate on that. What kind of measures have you in mind? You talk about adequate income guarantees. Can you be more specific than that?

**Mr. Ronald:** We think that some of the efforts that have been made recently by the House of Commons in the budget to deal with these problems are the right way of getting at them. I do not think we can pose as experts on this, but we think that generally the moves that are related to helping the fixed income groups are highly appropriate.

**Mr. Grier:** Do you think the moves are sufficient to deal with the problem as you recognize it?

**Mr. Ronald:** I do not think I can answer that.

**Mr. Grier:** I am not necessarily disagreeing with the proposition you put us here, but it seems to me that it is certainly going to mean some additional transfers of funds from one sector of the community to the other. I want to ask you whether your industry would be prepared to consider a reduction in your own profit margins to assist in paying for this kind of thing.

• 1210

**Mr. Steele:** That may not be necessary.

**Mr. Grier:** But if it were?

**Mr. Steele:** May I speak, sir. It seems to me with, I believe, the Minister of Labour speaking about indexing the minimum wage and the Minister of Finance proposing the indexing of the tax system, we are making the point that our social policies in this country, designed to provide a minimum for people on fixed and low incomes, should take account of the degree of price change.

**Mr. Grier:** A fair enough question.

**Mr. Steele:** Now that is a fair comment.

**Mr. Grier:** All right. I just want to pursue it a little further though because it seems to me that inevitably either funds are taxed from the population and then transferred or funds are foregone from credit sectors and made up from others.

If as a result of the implementation of such a policy it became necessary to increase taxation at both the personal and corporate level, would your industry in turn be inclined to pass on that increased taxation in the form of increased prices or would you accept a reduction in your net corporate income as individuals would have to accept a reduction in their net personal income?

One of the problems is that always when measures are taken they end up being passed on and the very people one attempts to help end up paying for it indirectly themselves. I just wanted to clarify that point.

**Mr. Steele:** I do not quite know how to answer that. You have asked a hypothetical question and we should answer it hypothetically. We are prepared to abide by whatever the government of the day decides is a fair and adequate tax policy and if the effect of that is to increase corporate and personal taxes, so be it.

[Interpretation]

**Le président:** Monsieur Grier.

**M. Grier:** Je remets dans votre mémoire à la page VII, que vous parlez du problème des revenus pour les petits salariés. Pourriez-vous préciser. Quelles mesures avez-vous dans l'idée? Vous parlez de montant d'assurance de revenu garanti, pouvez-vous être plus précis sur la question?

**M. Ronald:** Nous croyons que la Chambre des communes a fait certains efforts dans son budget récemment pour traiter de ce problème. Nous croyons que c'est vraiment la façon de s'y attaquer. Nous ne sommes pas des experts mais, à notre avis, les mesures qui visent à aider les groupes à revenu fixe sont des mesures très appropriées.

**M. Grier:** Croyez-vous que ces mesures soient suffisantes pour régler les problèmes que vous connaissez?

**M. Ronald:** Je ne crois pas pouvoir répondre à votre question.

**M. Grier:** Je ne suis pas tout à fait en désaccord avec vos propositions, mais il me semble que cela comporte des transferts additionnels de fonds. J'aimerais vous demander si votre secteur serait disposé à réduire des marges bénéficiaires pour aider à payer ce genre de chose.

**M. Steele:** Ce n'est peut-être pas nécessaire.

**M. Grier:** Mais si cela l'était?

**M. Steele:** Puis-je parler, monsieur. Je pense, comme le ministre du Travail lorsqu'il parle d'indexer le salaire minimum, et comme le ministre des Finances lorsqu'il propose d'indexer le système fiscal, que nos politiques sociales, destinées à donner un revenu minimum aux gens qui en ont besoin, devraient tenir compte de la fluctuation des prix.

**M. Grier:** C'est juste.

**M. Steele:** J'attends un commentaire aussi juste.

**M. Grier:** D'accord. Je voudrais poursuivre un peu sur ce point car il me semble inévitable que ces fonds soient obtenus au moyen de l'impôt pour être ensuite transférés, ou bien qu'ils soient fournis par les secteurs de crédit et compensés par d'autres.

Si l'application d'une telle politique rend nécessaire une augmentation des impôts au niveau du particulier et au niveau des sociétés, votre industrie amortirait-elle alors cette augmentation d'impôt en augmentant les prix, ou accepteriez-vous une réduction des revenus de votre société, tout comme les particuliers devraient accepter une réduction de leurs revenus nets personnels?

Malheureusement, lorsque des mesures sont prises, on finit toujours par passer outre, et c'est justement ceux que l'on veut aider qui finissent par payer, de façon indirecte. Je voulais simplement éclaircir ce point.

**M. Steele:** Il est difficile de répondre à cela. Vous avez posé une question hypothétique. Nous nous soumettrons à toute politique fiscale, juste et adéquate que le gouvernement actuel décidera d'adopter, même s'il s'agit d'une augmentation des impôts au niveau des sociétés et des particuliers.



[Texte]

**Mr. Grier:** So you would be inclined not to pass that increase on to the consumer?

**Mr. Steele:** I think that the companies would try to retain their own net profit position to the best of their ability. That is what they are in business for.

**Mr. Grier:** In other words there might be a passing on then?

**Mr. Steele:** I am also suggesting that it would be very difficult for them to pass some of these things along. We do believe this is a fairly competitive business.

**Mr. Ronald:** I think it is also fair to observe that in the current business system we have it is almost impossible to identify in a company's operations the impact of those activities. We are looking at the total effect of a combination of factors which produces hopefully a reasonable return.

**Mr. Grier:** I agree it is difficult, Mr. Chairman. I think we are experiencing the same difficulty ourselves in identifying some of the steps in the process. Let me not pursue that matter further.

Let me turn now to your own association. You have listed here 77 firms. Are they all completely independent from each other or would one or two of them be related corporately to another? Are we talking about 77 independently operated firms or are any of them a part of another with the same corporate set-up?

**Mr. Steele:** If you will let me define "independent" as being independently operating in terms of its own area of responsibilities but perhaps as part of a corporate umbrella somewhere else, then I would say these are all independent companies, yes.

**Mr. Grier:** One or more companies under the same corporate umbrella might be members of your association?

**Mr. Steele:** That is quite true. Wanting only to take the tension from here, I will choose an example from the nonfood area. Boyle-Midway and Canadian Home Products Limited, are both part of the American Home Products Corporation. They are running different businesses in Canada and therefore each qualify.

**Mr. Grier:** Weston and Neilson for example?

**Mr. Steele:** Weston and Neilson are part of George Weston Limited, yes.

**Mr. Grier:** All right. How many firms are there altogether in Canada engaged in grocery product manufacturing? Do you represent all of them?

**Mr. Steele:** We certainly do not represent all of them. We have identified in another publication which we could make available to the Committee, Mr. Chairman, perhaps some 5,000 firms that are in this business.

**Mr. Grier:** Would it be fair to say that your membership represents the industry leaders? You say yourself that your members include most of the major manufacturers which supply the bulk of the nearly eight billion factory shipments. Would it be fair for me to infer therefore that your association really represents the dominant leaders in the industry?

[Interprétation]

**M. Grier:** De sorte que vous ne feriez pas subir cette augmentation aux consommateurs?

**M. Steele:** Je pense que les entreprises essaieraient alors de maintenir leur niveau de bénéfices, autant qu'elles le peuvent. C'est pour cela qu'elles existent.

**M. Grier:** Alors, elles pourraient faire payer cela aux consommateurs?

**M. Steele:** Je pense qu'il serait très difficile pour elles de le faire. Dans ce secteur, la concurrence est assez forte.

**M. Ronald:** Il convient de remarquer également que, dans le système actuel, il est pratiquement impossible de déterminer l'importance de ces activités parmi les opérations de l'entreprise. Nous étudions le résultat d'une combinaison de facteurs qui se manifestent, dans le meilleur des cas, par des bénéfices raisonnables.

**M. Grier:** J'admets que cela est difficile, monsieur le président. Nous connaissons les mêmes difficultés en essayant de déterminer certaines étapes du processus. Je n'en dirai pas plus à ce sujet.

Passons maintenant à votre propre association qui compte, selon la liste, 77 entreprises. Sont-elles toutes complètement indépendantes les unes des autres, ou certaines sont-elles reliées à d'autres? S'agit-il de 77 entreprises tout à fait indépendantes, ou certaines d'entre elles font-elles partie du même complexe?

**M. Steele:** Si le terme «indépendantes» s'applique aux opérations de ces entreprises en fonction de leur propre domaine de responsabilités, même si elles font partie d'un complexe plus vaste, alors je puis affirmer que toutes ces entreprises sont indépendantes.

**Mr. Grier:** Combien d'entreprises, membres de votre Association, pourraient appartenir au même complexe? Une ou davantage?

**M. Steele:** C'est vrai. Pour prendre un domaine moins délicat, je vais choisir un exemple dans un secteur autre que le secteur alimentaire. *Boyle-Midway* et *Canadian Home Products Limited* font toutes les deux partie de la *Corporation American Home Products*. Ces deux entreprises ont des activités tout à fait différentes au Canada, donc elles sont indépendantes.

**Mr. Grier:** Weston et Neilson par exemple?

**M. Steele:** Weston et Neilson font partie de *George Weston Limited*, oui.

**M. Grier:** D'accord. Combien d'entreprises, au Canada, s'occupent-elles de la fabrication de produits alimentaires? Les représentez-vous toutes?

**M. Steele:** Nous ne les représentons sans doute pas toutes. Dans une autre publication que nous pourrions procurer au Comité, nous indiquons le chiffre probable de 5,000 entreprises appartenant à ce secteur d'activité.

**M. Grier:** Convient-il de dire que vos membres représentent les industries les plus importantes? Vous avez dit vous-même qu'ils représentaient la majorité des fabricants les plus importants parmi ceux qui participent à la production de 8 milliards de dollars de produits alimentaires. Est-il exact de dire, alors, que votre Association représente, en fait, les entreprises les plus importantes de votre industrie?

[Text]

**Mr. Steele:** Yes, by and large that is true.

• 1215

**Mr. Grier:** Reference already has been made this morning to concentration in the food processing industry and I want to go a step further. I think Mr. Atkey referred to the flour mill and biscuit manufacturing industry as having a large number of small firms which accounted for a very substantial percentage of the total value factory shipments and I just want to read into the record one or two other examples. For example, in respect of breakfast cereal manufacturing companies four plants—not necessarily firms but plants—accounted, in the statistics supplied by the Department of Consumer and Corporate Affairs, for 90 per cent of the volume of factory shipments; vegetable oil mills, 82 per cent; macaroni manufacturing, 78 per cent; slaughtering and meat processing, 58 per cent across Canada. In your judgment, does this degree of concentration have any detrimental effect upon the benefit which the consumer might derive at the retail level?

**Mr. Steele:** I think I should try to answer that for you as an association head that is concerned with this problem, Mr. Grier.

Just dealing with this as an economic problem, we have a lot of small food processors in this country, we have a fairly small market—I am talking in terms of the ability of a major large-scale production to supply products to a market which is still 22 million people—which is heavily regionalized or concentrated in eastern Canada, as a result of which we are always running up against a problem in terms of what the regional effects of the system will be, and I think what you have been experiencing in this country in terms of concentration has produced great consumer benefits in terms of the ability to control costs and to provide a variety of foods to the Canadian public which you could not have achieved except for the fact that there has been an increasing degree of concentration. You will get to a point where this could be a nonsense statement—if we got 100 per cent control in the hands of, say, one or two companies in some areas. In such a case you would have a public policy question on your hands. I do not know what degree of concentration is bad in this sense. The FCC in the United States may talk about 80 per cent or whatever and they start getting concerned about the public interest in a much more diversified market if this happens.

**Mr. Grier:** I think the problem is that many consumers tend to associate concentration with at least the potential opportunity to control prices and profit levels. For example, when I took a look at the profits after tax, as a proportion of equity—grain mills was given as an example of concentration and one gentleman here said it did not make much money—I had to admit that the profit level there, shown by the statistics I am looking at, is around 6 per cent on equity. But then when I went to the other example that Mr. Atkey suggested I saw a figure of 19 per cent in the bakery products manufacturing industry. I see the two as somehow being related to each other; the one must surely supply a great deal of the commodity for the other.

[Interpretation]

**M. Steele:** Cela est vrai.

**M. Grier:** On a déjà parlé ce matin du phénomène de la concentration au sein de l'industrie de la transformation des aliments; la question m'intéresse au plus haut point et j'aimerais que nous nous y arrêtions plus longuement. M. Atkey a parlé des minoteries et des biscuiteries et indiqué que ces industries étaient caractérisées par le petit nombre de grandes compagnies qui comptaient pour la très grande part de la valeur des expéditions. Je tiens à signaler moi-même un ou deux autres cas de ce genre. Par exemple, pour ce qui est des fabricants de céréales, quatre usines, je ne parle pas de compagnies, comptent pour 90 p. 100 de toutes les expéditions au sein de l'industrie, selon les données statistiques du ministère de la Consommation et des Corporations; pour les fabricants d'huile végétale, les quatre plus grandes usines comptent pour 82 p. 100 de la production; chez les fabricants de pâtes alimentaires, la proportion est de 78 p. 100, et chez les fabricants de conserves de viandes, de 58 p. 100. Croyez-vous qu'une telle concentration puisse avoir des effets néfastes qui se répercutent au niveau de la vente au détail?

**M. Steele:** Je vais vous répondre en tant que dirigeant d'une association qui est fort préoccupée par ce problème, monsieur Grier.

Considérons simplement le problème dans une perspective économique, si vous le voulez bien, en ne perdant pas de vue qu'il y a un grand nombre de petits transformateurs d'aliments au pays et que le marché est relativement restreint. Il faut voir quelles sont les difficultés d'une capacité de production considérable face à un marché qui après tout ne représente que 22 millions de personnes et qui est fortement limité ou concentré dans l'est du Canada. Il nous faut donc toujours tenir compte de ce facteur de la régionalisation. Le phénomène de la concentration de diverses industries au pays a, selon moi, amené de grands avantages pour le consommateur; il a permis un meilleur contrôle des coûts et une plus grande variété de produits; il est certain que sans la concentration on aurait pu y parvenir avec autant de succès. La concentration évidemment pourrait se faire à un point où elle n'aurait plus de sens; je songe au cas, par exemple, où 100 p. 100 de toute la production pourrait être aux mains d'une ou deux compagnies. Il conviendrait à ce moment-là d'établir une politique dans l'intérêt public. Je ne saurais dire moi-même à quel niveau la concentration doit s'arrêter. La FCC aux États-Unis peut fixer un pourcentage de 80 p. 100 ou tout autre pourcentage; à compter du moment où ce pourcentage est atteint, on commence à essayer de protéger l'intérêt public et amener la diversification des intérêts.

**M. Grier:** Le problème est que plusieurs consommateurs voient dans la concentration une chance qui s'offre de mieux contrôler les prix et les profits. J'ai essayé, par exemple, de voir quel pouvait être le rendement sur les actions; on a dit que les minoteries formaient une industrie où il y avait une forte concentration et quelqu'un a ajouté que les profits n'étaient pas tellement élevés. J'admets que les profits, selon les données statistiques dont nous disposons, sont d'environ 6 p. 100 sur les actions. Cependant, dans d'autres cas que M. Atkey a cités, je vois que les boulangeries réalisent des profits de 19 p. 100. Or, les deux industries sont reliées; l'une, dans une large mesure, approvisionne sûrement l'autre.



[Texte]

**Mr. Atkey:** Biscuits, Mr. Grier, not bakery.

**Mr. Grier:** Biscuits are part of the bakery product manufacturing.

**Mr. Atkey:** I think Statistics Canada treat them separate for statistical purposes. I think you will find radically different statistics.

**Mr. Steele:** If we had any bakery members here I think they all would say that anybody who makes money on baking bread in this country must be a wizard, because in this morning's paper the Quebec Government announced they are going to set a minimum price for bread in that province. The one company that is complaining about this, of course, is Steinberg's, and rightly so, because they are concerned with keeping an efficient position in that market. You could perhaps bake all the bread for this country in two or three large bakeries.

**Mr. Grier:** But with the profit level of 19 per cent on equity after taxes in bakery products manufacturing you have to agree that somebody is not doing too badly.

• (1220)

**Mr. Steele:** Well that results I suggest to you, sir, from good business diversification and making it on other products, not on bread.

**Mr. Grier:** I agree, it is part of total bakery products.

**Mr. Steele:** That is right.

**Mr. Grier:** All right. I think I have a moment or two.

**The Chairman:** One more question, Mr. Grier.

**Mr. Grier:** All right, let me just ask this question. You said in your brief and again under questioning that you are not keen on measures of any kind to control prices, but if they were necessary you would rather see them across the board than selective. I just want to ask you why you take this position? Suppose this Committee or some permanent body established that in some parts of the industry everything was fine and that in other parts of the industry some aspects of the production chain were dysfunctional resulting in unwarranted high prices, why should controls or measures then be applied across the whole industry? Would it not make sense to take corrective measures on a selective basis, rather than applying them across the board?

**Mr. Steele:** I suppose we cannot accept the underlying assumption that you may find that certain parts of the industry can be or should be controlled in this way. We feel that to take any major industry sector, such as the food system, and to apply controls to it selectively would produce enormous distortions and just would not be practical in terms of getting results.

**Mr. Grier:** You do not think there are distortions now which might be ameliorated by selective processes?

**Mr. Steele:** I really am talking, I suppose, in terms of resource allocation, the way economists talk, when I say there would be distortions. If you are talking about the effects of the price system on particular segments of the population, I think we have tried to deal with this in terms of the social policies we think will work and to leave the market to work these things out.

[Interprétation]

**M. Atkey:** J'ai parlé des biscuiteries, monsieur Grier, non pas des boulangeries.

**M. Grier:** Les unes font partie des autres.

**M. Atkey:** Je pense que Statistique Canada fait la distinction. Vous constaterez que les données statistiques ne sont pas du tout les mêmes.

**M. Steele:** S'il y avait un représentant de l'industrie de fabrication du pain ici, il pourrait vous dire que quiconque réalise de forts profits dans ce secteur actuellement au pays doit être un génie; ce matin encore, les journaux faisaient état du fait que le gouvernement du Québec entendait établir un prix minimum pour le pain dans la province. La seule compagnie qui se plaint est évidemment Steinberg qui légitimement tient à conserver sa position sur le marché. Vous pourriez probablement cuire tout le pain pour la consommation intérieure dans deux ou trois grandes boulangeries.

**M. Grier:** Mais avec une marge de profit de 19 p. 100 sur les actions, les impôts déduits, dans l'industrie de fabrication du pain, vous convenez sûrement avec moi qu'il y a quelqu'un qui fait une assez bonne affaire.

**M. Steele:** Je pense que cela est dû à une diversification de la production et que ces bénéfices proviennent d'autres produits, mais pas du pain.

**M. Grier:** Oui, il s'agit là de l'ensemble des produits de boulangerie.

**M. Steele:** C'est exact.

**M. Grier:** Bien. Je crois qu'il me reste un peu de temps.

**Le président:** Encore une question, monsieur Grier.

**M. Grier:** Bien, je vais poser la question suivante. Vous avez dit dans votre mémoire et vous l'avez répété en réponse à une question, que vous ne teniez pas au contrôle des prix, mais que s'il était nécessaire, vous préféreriez qu'il s'applique à tous les produits plutôt qu'à quelques-uns seulement. J'aimerais connaître les raisons de cette prise de position. Supposons que ce comité ou qu'un organisme permanent quelconque constate que dans certains secteurs de l'économie tout va bien et que dans d'autres certains procédés de production étaient irrationnels ce qui provoquerait des prix plus élevés, pourquoi faudrait-il alors imposer le contrôle à l'ensemble des secteurs? Ne semble-t-il pas raisonnable dans un cas tel que celui-ci de n'appliquer les remèdes que sur une base sélective plutôt que de les administrer à des secteurs qui n'en ont pas besoin?

**M. Steele:** Je ne pense pas que les prémices sur lesquelles vous fondez cet hypothèse se retrouvent dans la réalité. Je pense que de n'appliquer un contrôle à un seul secteur important de l'économie, en l'occurrence la production de denrées alimentaires, introduirait d'énormes distortions et ne permettrait pas d'atteindre le résultat recherché.

**M. Grier:** Ne pensez-vous pas qu'il existe déjà maintenant des distortions qu'un contrôle sélectif pourrait améliorer?

**M. Steele:** Lorsque je parle de distortions, je pense surtout à la répartition des ressources, c'est-à-dire au sens que les économistes donnent au terme distortion. Si vous parlez des conséquences du contrôle des prix sur certaines catégories de la population, je pense qu'on peut atteindre le même résultat avec les politiques sociales appropriées et de s'en remettre pour le reste au marché.

[Text]

**Le président:** Monsieur Gauthier, avez-vous des questions? Non? Mr. McGrath.

**Mr. McGrath:** Thank you, Mr. Chairman. I am impressed with your brief, Mr. Steele. It is a good brief, although if witnesses keep telling us that food is still the best buy we are all going to start questioning what we are doing here. I know I am beginning to wonder myself.

While reading your brief, one thing struck me. You referred to increased costs in the food industry and you said it costs more to put food on retail shelves. So we are talking then about cost of distribution.

I notice you make no reference in your brief to advertising and promotional costs. I directed some questions this morning to the last witness with regard to the extent that promotional activity prevails in the food industry. Would it be possible to find out, would it be possible for you to tell us, what percentage of your company's product is represented by advertising and promotion?

**Mr. Steele:** What percentage of the cost of manufacturing is represented by advertising?

**Mr. McGrath:** Yes, and I realize you have a whole wide range of companies.

**Mr. Steele:** And a wide range of products.

**Mr. McGrath:** Precisely. I realize that makes it very difficult, but I think it is a very important question and I think the answer would be very useful to the Committee.

**Mr. Steele:** Let me just say, first of all, why we have not dealt with this in any specific way in our own presentation.

In our introductory remarks we said that we had looked at the total problem of trends in food prices, those factors which impressed us as being of overwhelming importance in terms of what has been going on in the past period of time, in the last year. We have, in making this statement, looked at the other cost of sales elements. Now we have looked at advertising and packaging factors and we ourselves have concluded that these are not significant factors at all. We can assure you, based on some information we brought together, that the per unit cost of media advertising is down somewhat and that packaging is pretty much an equal factor in terms of its cost effect.

**Mr. McGrath:** It seems to me that one of the points emerging from the evidence we have heard is that the cost of distribution, the cost of getting the product out to the consumer, is perhaps one of the major factors in the rising price of food. Also, there is more and more competition for shelf space. In all of this, with the retailing generally controlled by a very small group of large chains, I find it difficult to understand the role of the middleman, the wholesaler. Is there a trend in the industry to deal directly with the retailer, to bypass the broker or the wholesaler?

• 1225

**Mr. Ronald:** I think the trend was quite stable for a couple of years. There were some statistics published by *Canadian Grocery* within the last six weeks or so which indicated a slight increase in the percentage of total business being done by corporate chains. It has not changed tremendously over the last six or seven years, but there has been a slight increase within the last year.

[Interpretation]

**The Chairman:** Mr. Gauthier, do you have any questions? No? Mr. McGrath.

**M. McGrath:** Je vous remercie, monsieur le président. J'ai été très impressionné par votre mémoire, monsieur Steele. C'est un très bon document, même si nous allons finir par nous demander ce que nous faisons ici si les témoins continuent à répéter que les denrées alimentaires sont tellement bon marché. Je commence à avoir des doutes moi-même.

En lisant votre mémoire, une chose m'a frappé. Au sujet de la hausse des prix, vous avez dit que le coût de la vente au détail était accru. Il s'agit là donc d'une hausse du coût de la distribution.

J'ai remarqué que vous ne parlez pas du tout dans votre mémoire du coût de la publicité et de la promotion de vente. J'ai posé quelques questions au dernier témoin de ce matin sur l'importance du coût de la publicité dans l'industrie alimentaire. Pourriez-vous nous dire quel pourcentage du chiffre d'affaires de votre compagnie est consacré à la publicité et à la promotion des ventes?

**M. Steele:** Quel pourcentage du coût de production représente la publicité?

**M. McGrath:** Oui, et je me rends bien compte que vous avez tout un ensemble de sociétés.

**M. Steele:** Et une gamme très importante de produits.

**M. McGrath:** Excusez-moi. Je sais que cela complique les choses, mais je pense que c'est une question très importante et qu'il sera utile au Comité de connaître la réponse.

**M. Steele:** Disons, tout d'abord, que nous n'avons pas abordé cette question en détail dans notre mémoire.

Nous avons abordé l'ensemble du problème de la hausse des prix alimentaires, c'est-à-dire des facteurs qui nous semblaient avoir joué le plus grand rôle dernièrement, au cours de l'année dernière. Dans ce document, nous avons étudié les éléments du coût de la vente. Nous avons bien sûr pris en considération le coût de l'emballage et de la publicité et nous avons conclu que ce n'étaient pas des facteurs importants. Je peux vous assurer, sur la base des données que nous avons réunies, que le coût par unité de la publicité a quelque peu diminué et que le coût de l'emballage est resté à peu près égal.

**M. McGrath:** Il me semble que ce qui se dégage des témoignages que nous avons entendus est que le coût de la distribution est peut-être le principal facteur de l'augmentation du prix des denrées alimentaires. De même, la concurrence entre les produits est de plus en plus forte dans les supermarchés. Étant donné tout cela, et vu aussi que la vente au détail est contrôlée par un très petit nombre de grandes chaînes de magasins, il m'est difficile de comprendre le rôle de l'intermédiaire, du commerçant de gros. Y a-t-il une tendance dans l'industrie alimentaire de passer

par-dessus la tête du grossiste et de faire affaires directement avec le détaillant? Y a-t-il une tendance dans cette industrie à ce qu'on s'adresse directement au détaillant plutôt que de passer par le courtier ou le grossiste?

**M. Ronald:** Je crois que cette tendance est demeurée assez stable depuis environ deux ans. Certaines statistiques ont été publiées dans la revue *Canadian Grocer* au cours des six dernières semaines à peu près et elles indiquent une légère augmentation du pourcentage total de l'ensemble du commerce fait par les chaînes de supermarchés. Le chiffre n'a pas tellement changé au cours des six



[Texte]

**Mr. MacKay:** As a percentage?

**Mr. Ronald:** Yes, sir.

**Mr. McGrath:** To what extent are the food manufacturers—your member companies—involved in promotional dealings, ranging from gifts to buyers, to quantity discounts, case deals and so on?

**Mr. Ronald:** In our industry, as in many others, there is a pattern of merchandising and promotional behaviour that is time-honoured. Certainly there are cash discounts—some companies offer quantity discounts. There are promotional services made available to us as manufacturers which we take advantage of, and which we pay for. These are normal-type activities for our industry. They have gone on, and I think are probably going to go on, for some time.

We heard the discussion in the earlier presentation about buyers' gifts, trips overseas and whatnot. I shall reinforce what was said at that time. This is a practice that is very, very infrequent at present. From the standpoint of major manufacturers, it is almost worth your listing in a store to be caught doing anything like that. I think most of our members have policies prohibiting that kind of thing. In terms of normal, published discounts, available to competitors, there is a range of activities. In terms of buyer incentives on a one-to-one basis, I would say they are very, very small in our industry.

**Mr. McGrath:** What steps do you take, as an industry, to ensure that these quantity discounts, case deals and so on, are passed on to the consumer? And, my final question, Mr. Chairman, in your opinion has the expectation of price controls or price freezes had any effect in the past three months on price increases? Has this also resulted in excessive buying in order to get in at what seem to be better prices and better deals now?

**Mr. Ronald:** In answer to your first question: most manufacturers in giving a cash discount are giving it for financial reasons. This is designed to get money into the pot earlier; it is not necessarily going to be reflected in any activity at the retail level. Quantity discounts and promotional allowances are given for providing certain services; in some cases that will be reflected in lower prices. Generally, the food industry wants lower prices at retail but, we are limited in what we are able to do in ensuring that it is passed on.

Concerning the buying of products in anticipation of price controls and things of that nature: we do not observe this phenomenon at all. It may go on, but I am not aware of it.

[Interprétation]

ou sept dernières années mais une légère augmentation s'est affirmée depuis l'année dernière.

**M. MacKay:** Comme pourcentage?

**M. Ronald:** Oui, monsieur.

**M. McGrath:** Jusqu'à quel point les manufacturiers de produits alimentaires—vos filiales—s'occupent de publicité, depuis les cadeaux aux consommateurs ou à l'acheteur jusqu'à des escomptes sur la quantité ainsi que des rabais sur des grosses quantités et le reste?

**M. Ronald:** Dans notre industrie, comme dans plusieurs autres, il y a une tendance générale de publicité et de commercialisation qui est traditionnelle. Bien sûr nous donnons des escomptes en espèces—certaines sociétés offrent même des escomptes sur la quantité. Il y a des services pour promouvoir les ventes qui sont à la disposition des fabricants et dont nous profitons et pour lesquels nous avons quand même à payer. Ce sont là des activités normales pour notre industrie. Elles se sont poursuivies depuis pas mal de temps et je pense qu'elles se poursuivront pour longtemps encore.

Nous avons entendu des discussions au cours du premier témoignage au sujet des cadeaux offerts aux acheteurs et des voyages à l'étranger notamment. Je vais en parler de nouveau. C'est une pratique qui n'est pas très fréquente en ce moment. Du point de vue des principaux manufacturiers, se faire prendre à ce genre de choses équivalait à une annonce publique dans un magasin. La plupart des membres de notre société ont pour principe de ne pas encourager ce genre de choses. Pour ce qui est des escomptes ordinaires publiés et dont peuvent profiter les concurrents il y a là encore une vaste gamme de possibilités. Pour ce qui est des encouragements à l'acheteur individuel, dans notre industrie, nous ne nous en occupons pas beaucoup.

**M. McGrath:** Quelles mesures prenez-vous, en tant qu'industrie, pour vous assurer que le consommateur profite de ces escomptes sur la quantité notamment? Puis voici ma dernière question: monsieur le président, à votre avis la possibilité d'un blocage des prix ou d'un contrôle des prix a-t-elle eu des répercussions au cours des trois derniers mois sur l'augmentation des prix? Cela a-t-il aussi eu pour effet d'augmenter énormément les achats de sorte que le consommateur espère ainsi obtenir un meilleur prix présentement.

**M. Ronald:** Pour répondre à votre première question, je dirais que la plupart des manufacturiers qui offrent des escomptes en espèces, le font pour des raisons financières. Ils agissent ainsi pour remettre le plus tôt possible l'argent en circulation; cela ne veut pas dire nécessairement que cela aura des répercussions au niveau du détail. Les escomptes sur la quantité et les allocations pour la promotion des ventes se donnent dans certains services et dans certains cas on obtiendra ainsi des prix moins élevés. De façon générale l'industrie de l'alimentation exige des prix moins élevés au détail mais nous sommes limités pour ce qui est d'assurer au consommateur la possibilité de tirer profit de ce genre de chose.

Pour ce qui est de l'achat de produits avant que ne soit exercé le blocage ou le contrôle des prix, il n'y a aucun phénomène de ce genre qui se passe. Il se peut que cela ait quelques répercussions mais je ne les connais pas.

[Text]

**Mr. McGrath:** You did not answer the other part of my question, regarding the expectation of controls having a direct result on the increases in prices.

**Mr. Ronald:** Again, I have to answer this personally. I do not think so. There is no question that an aura of uncertainty makes all of us do irrational things, whether it is a snow-storm or the threat of price controls. But I do not observe that, sir.

**Mr. McGrath:** You are speaking from your own industry?

**Mr. Ronald:** Yes.

**Mr. McGrath:** How about the association as a whole, Mr. Steele?

**Mr. Steele:** The association as a whole has had calls. I, as President, have had a number of calls every time some prominent politician makes some statement somewhere that, perhaps, what we really need in this country are controls. But I can assure you that most companies try to deal with the rational evidence before them in terms of adjusting their prices. They are reacting to cost pressures. They feel they do not like adjusting prices too often; and although they are apprehensive about what may happen, they are not stampeding to change all their prices in anticipation of controls.

• 1230

**Le président:** Monsieur Fox.

**M. Fox:** Vous traitez dans votre mémoire de certaines questions relatives à la recherche, au développement, à la productivité et à certains coûts de production. Vous soulignez également l'importance de l'augmentation de la productivité dans une période inflationniste et vous soulignez évidemment qu'il y a relation entre la recherche, le développement et les augmentations de productivité. Selon votre rapport, quel est le pourcentage des profits ou des ventes que les membres de votre association consacrent à la recherche et au développement?

**Mr. Steele:** It is very small; I am not able to give you a precise answer. Senator Lamontagne spoke to our group some time ago and quoted a figure for the food and beverage industry that was perhaps not much more than a quarter of the average in other manufacturing.

There are other good reason for this. Most of the research and development in this industry concerns quality control and the actual production processes. The opportunities for new product development in the market area we have in Canada are not that great.

In an effort to improve the over-all productivity of the manufacturing side, we have tried to identify that there is a need here for a study of the technology of the food processing industry.

**Mr. Fox:** On page 7 of your brief, the underlying assumption is that this is primarily a governmental responsibility. I must say that that statement, coming from your association and after having read through the names of the 77 members, is a highly surprising one to me. In a free-enter-

[Interpretation]

**M. McGrath:** Vous n'avez pas répondu à l'autre partie de ma question où je vous demandais si la possibilité d'un blocage des prix ou d'un contrôle avait un résultat direct sur l'augmentation des prix.

**M. Ronald:** Une fois de plus, je vous donnerai une réponse personnelle dans la négative. Sans doute l'incertitude du lendemain nous porte tous à faire des choses irrationnelles, que ce soit tempête de neige ou la menace d'un contrôle des prix. Mais je n'ai pas réellement observé cela, monsieur.

**M. McGrath:** Vous parlez surtout de votre propre industrie?

**M. Ronald:** Oui.

**M. McGrath:** Que dire de votre association dans son ensemble, monsieur Steele?

**M. Steele:** L'association a reçu plusieurs appels. Moi-même en tant que président, j'ai reçu un certain nombre d'appels téléphoniques chaque fois qu'un politicien éminent déclarait quelque part que nous avions peut-être réellement besoin que des contrôles sur les prix soient exercés. Mais je peux vous assurer que la plupart des sociétés essaient de s'en tenir aux preuves évidentes qu'elles ont devant les yeux pour ce qui est de l'ajustement de leurs prix. Ils réagissent à la pression des coûts. Ces sociétés estiment qu'elles ne doivent pas réajuster leurs prix trop souvent et bien qu'elles appréhendent ce qui pourrait sur-

venir, elles n'ont pas l'intention de changer de façon hâtive tous leurs prix en prévision d'un contrôle éventuel sur le prix des aliments.

**The Chairman:** Mr. Fox.

**Mr. Fox:** In your evidence you talked about questions relating to research development, productivity, and certain production costs. You also underline the importance of productivity increase in an inflationary period and evidently, you underline that there is a relationship between research, development, and productivity increase. From your report, what is the percentage of profit or of sales that members of your association devote to research and development?

**M. Steele:** Très minime; je ne suis pas en mesure de vous donner une réponse précise. Le sénateur Lamontagne a donné une conférence à notre Association il y a quelque temps et il a cité un chiffre pour l'industrie de l'alimentation et des boissons qui peut-être n'était pas beaucoup plus élevé que le quart du chiffre moyen dans d'autres secteurs de fabrication.

Il y a de bonnes raisons pour cet état de choses. La majeure partie de la recherche et de la mise en valeur dans cette industrie se rapporte au contrôle de la qualité et aux techniques de production. La possibilité de mettre sur le marché de nouveaux produits ici au Canada n'est pas très grande.

Pour essayer d'améliorer l'ensemble de la production dans le domaine de la fabrication nous avons essayé de savoir s'il y avait réellement un besoin pour une étude technologique dans le domaine de l'industrie du traitement des aliments.

**M. Fox:** A la page 7 de votre mémoire, vous supposez que cela relève principalement du gouvernement fédéral. Je dois avouer que cette déclaration émise par votre Association est très surprenante pour moi surtout après avoir lu la liste des 77 membres qui composent votre Association.



## [Texte]

prise economy or in the type of economy we have, I would have imagined that this type of thing would have been of prime concern to the members of the industry and to your association in particular.

In your statement on page 4, you relate profits, productivity and the rising cost of labour.

While higher labour costs have been partly offset by increased efficiency and productivity, there is no way to increase productivity to the point where rising labour costs can be fully offset.

Has this led to decreases in profit margins in the industry? Or have these costs simply been passed on to the consumer? If the costs have just simply been passed on to the consumer, I would like to hear your comments on the state of effective competition in the industry. Perhaps there is not as much competition as we would like to see in the industry if you can simply pass on these costs. As the statement is actually drafted, increased labour costs do not seem to worry you too much.

**Mr. Steele:** Oh, they do, indeed. In fact, we make the point in the brief that there has been in recent years a deterioration by 13 percentage points in unit labour productivity in this industry. So we are concerned.

Secondly, on the question of whether or not it can be passed on or whether it is passed on, I think we can demonstrate through statistics that the Committee has already discussed in terms of the profit ratios, whether they be on sales or whether you measure them against equity or investment in this industry, that in 1970 and 1971 there has been a decline from the 1969 position; even in 1972 they are just getting back to the 1969 level. So there is no inordinate profit-taking in this industry, taken as a whole. There has been a fair absorption of the effective lower productivity within the industry.

Coming back, if I may, Mr. Fox, to the research point, I hope we will not be interpreted as saying that the industry has no responsibility. We are trying to invite the attention of government to this problem as well, and not in substitution for industry. In fact, as an association we are in consultation with the Department of Industry, Trade and Commerce and the Department of Agriculture on these very points. We are having co-operative discussions with them now. We are merely citing this as a very important area for the present.

**Mr. Fox:** The question of advertising was raised before. Throughout the Committee hearings, the point has been brought out that there is advertising done almost at every stage of production in bringing the foodstuff closer to the consumer. And at every stage, the amount which is devoted to advertising seems to be a rather reasonable one. I wonder what percentage of sales or profits is devoted to advertising.

## [Interprétation]

Dans une économie de libre entreprise ou dans le genre d'économie que nous avons en ce moment j'imaginerais que ce genre de choses aurait été la première préoccupation des membres de votre industrie et des membres de votre Association en particulier.

Dans votre mémoire à la page 4 vous établissez une relation entre les profits, la productivité et le coût sans cesse croissant de la main-d'œuvre. Je cite le mémoire:

Bien que le renchérissement de la main-d'œuvre a pu, en partie, être compensé par l'augmentation de l'efficacité et de la productivité, il serait inconcevable que nos membres puissent augmenter cette dernière au point de compenser intégralement la hausse des salaires.

Cela a-t-il contribué à une diminution de la marge bénéficiaire dans votre industrie? Peut-on dire simplement que le consommateur en a bénéficié? S'il en a bénéficié j'aimerais entendre vos commentaires sur l'état de la concurrence réelle dans l'industrie. Peut-être n'y a-t-il pas assez de concurrence à notre goût puisqu'on peut ainsi simplement faire bénéficier le consommateur de cette diminution de la marge bénéficiaire. Tel qu'il est rédigé, votre mémoire ne semble pas se préoccuper trop de l'augmentation du coût de la main-d'œuvre.

**M. Steele:** Je regrette, mais nous nous en préoccupons. En fait, nous avons dit dans notre mémoire qu'au cours des récentes années il y a eu une détérioration de la productivité de la main-d'œuvre dans cette industrie dans une proportion de 13 p. 100. Et par conséquent nous sommes inquiets.

Deuxièmement, pour ce qui est de la possibilité pour le consommateur de tirer profit de cette situation nous pouvons démontrer par des statistiques que le Comité a déjà discuté des marges bénéficiaires, que ce soit dans le domaine des ventes et qu'on essaie de les mesurer par rapport à l'actif net ou aux investissements dans cette industrie qui a connu en 1970 et 1971 un déclin par rapport à 1969; même en 1972, ils en arrivent tout simplement à se hausser au niveau de 1969. Il n'y a donc par conséquent aucune marge bénéficiaire qui ne soit pas régulière dans cette industrie si elle est prise dans son ensemble. Il y a eu une absorption équitable du niveau de productivité moins élevé au sein de l'industrie.

Pour en revenir, si je le puis, monsieur Fox, à la question des travaux de recherches, j'espère qu'on ne dira pas sur la base de notre mémoire que l'industrie n'a aucune responsabilité dans ce domaine. Nous essayons d'attirer l'attention du gouvernement sur ce problème aussi bien que vous-mêmes en ne nous substituant pas à l'industrie. De fait, en tant qu'association, nous avons des consultations avec le ministère de l'Industrie et du Commerce ainsi qu'avec celui de l'Agriculture à ce sujet. Nous nous entretenons présentement avec les fonctionnaires de ces deux ministères. Nous ne faisons simplement que citer ce domaine comme étant très important à l'heure actuelle.

**M. Fox:** La question de la promotion publicitaire a été soulevée auparavant. Au cours des audiences du Comité on a dit que la promotion publicitaire se faisait presque à tous les stades de production pour faire comprendre davantage aux consommateurs ce qu'il en était. A chacune des étapes la somme qui est consacrée à la publicité semble raisonnable. Je me demande quel pourcentage des ventes ou des profits on consacre à la publicité.

[Text]

• 1235

Secondly, It would seem to me—I would like to hear your comments on it—that if you add up the advertising done at every stage, perhaps it does reach a fairly significant percentage.

**Mr. Steele:** Coming back to the role of the association, I do not suppose you would ever get the members around to the point where we could, but we never have taken apart their whole cost of sales and kept a constant watch on this. But recognizing that this Committee is rightfully concerned in looking at this aspect of the thing, we did ask a group of our companies to submit some information on this to Mr. Beckett. We do not have this information available as an association. But he did a study on it. If the information is of any interest in terms of what percentages in the manufacturing side in the food industry are cost of sales, I am sure we can give you some insight.

**Mr. Fox:** Yes. I would like to see that if possible. Is that possible for you?

**Mr. Beckett:** Yes, I can quote you some of the numbers. We did a survey of a number of companies. It is not a very comprehensive survey. Probably a fair margin of error attaches to the numbers because the survey was limited in coverage. But on that basis, what it shows for the past five years is that as a percentage of sales dollars, advertising has declined. The number is in the vicinity of 3 per cent of sales.

**Mr. Fox:** Thank you.

**The Chairman:** When the Food Processors were before us, three members, maybe four, Mr. Grier, Mr. Lawrence, Mr. Danforth and Mr. Fleming, in separate parts of the evidence, made requests for information. The representative is here today from the Food Processors. It might be an idea to talk to him so that there will not be any doubt in their minds about the information you wanted. In the final analysis you may wish to get together and draft a letter. But I think you could save some time by talking to Mr. Large first. When I read the evidence as it came to me in the unedited version, there were different ideas from the three or four different groups. So there will not be any confusion, they do want to give us the information. But they want to give us the information as much as they can that we are asking for. Mr. Large, will you stand up, please?

Thank you, sir.

This meeting is adjourned.

[Interpretation]

En second lieu,—mais j'aimerais savoir ce que vous en pensez—il me semble que si vous y ajoutez la publicité qui se fait à toutes les étapes, on obtient un pourcentage assez important.

**M. Steele:** Pour en revenir au rôle de l'association, je ne crois pas que les membres se décident, ce que nous n'avons jamais fait d'ailleurs, à isoler l'ensemble du coût des ventes pour constamment le surveiller. Mais nous reconnaissons au comité le droit d'approfondir cet aspect de la question; nous avons invité un groupe de sociétés à donner à M. Beckett les renseignements qui s'imposent. Nous n'avons pas ces renseignements. Il a étudié la question. Si les renseignements nous disent le pourcentage du coût des ventes dans les activités manufacturières de l'industrie des denrées alimentaires, je suis sûr que nous pourrions vous donner des précisions.

**M. Fox:** J'aimerais bien avoir ces renseignements si cela ne vous gêne pas. Est-ce possible?

**M. Beckett:** Oui, je puis vous donner des chiffres. Nous avons mené une enquête sur un certain nombre de sociétés. Il ne s'agit pas d'une enquête exhaustive. Il se peut aussi que la marge d'erreur se rapportant à ces chiffres soit assez forte parce que l'enquête avait une couverture assez restreinte. Cela dit, ce que ces chiffres montrent c'est que depuis 5 ans en pourcentage de dollars de ventes, la publicité a subi une baisse. Ce chiffre compte à peu près 3 p. 100 des ventes.

**M. Fox:** Je vous remercie.

**Le président:** Quand les conditionneurs de denrées alimentaires ont comparus devant nous, trois membres et peut-être quatre dont M. Grier, M. Lawrence, M. Danforth et M. Fleming, ont exigé chacun leur tour des informations. Le représentant des conditionneurs de denrées alimentaires est ici aujourd'hui. On aurait avantage à l'interroger pour que ne subsiste plus aucun doute dans les esprits concernant les renseignements désirés. En dernière analyse, vous aimeriez peut-être vous rencontrer pour rédiger une lettre. Je pense que vous auriez intérêt à parler d'abord à M. Large. Quand j'ai lu le témoignage sous sa forme non révisée, trois ou quatre groupes ont présenté des idées qui leur étaient particulières. Pour qu'il n'y ait pas d'ambiguïté, il faut que chacun sache qu'ils veulent nous donner ces renseignements. Mais ils veulent donner les renseignements que nous leur demandons et cela dans la mesure du possible. M. Large voulez-vous vous lever s'il vous plaît?

Je vous remercie, monsieur.

La séance est levée.



APPENDIX "L"

CANADIAN GROCERY DISTRIBUTORS' INSTITUTE

retailers, wholesale distributors, brokers, manufacturers

**SUPPLYING**

BAKERY

CONFECTIONARY

DAIRY

DELICATESSEN

FISH

FRESH FRUITS &  
VEGETABLES

FROZEN FOODS

GEN. MERCHANDISE

GROCERY

MEAT

TOBACCO

INSTITUTIONAL &  
INDUSTRIAL  
WHOLESALE

POSITION PAPER

TO

THE SPECIAL COMMITTEE

ON TRENDS

IN FOOD PRICES

March 8, 1973

Ottawa, Ont.

The Canadian Grocery Distributors' Institute is the sole Association in Canada devoted exclusively to the food distributing industry.

It is made of all the major food wholesalers from coast to coast sponsoring voluntary groups and of all the retailer owned cooperatives, independent wholesalers, corporate chains and consumer cooperatives.

The total sales volume of our membership exceeds six billion (6,000,000,000) per year and generates employment for over two hundred thousand (200,000) people. We have members in all ten Provinces and our membership performs the vital function of distributing food products in every city town and hamlet in Canada.

Canadian Grocery Distributors' Institute-Institut Canadien de la Distribution Alimentaire - was incorporated under part II of the Canada Corporation Act by letters patent dated March 2, 1966. It is the successor to the Canadian Wholesale Grocers' Association which was founded in 1919.

#### PURPOSES AND OBJECTIVES OF THE INSTITUTE

- to conduct and sponsor a research and study program into matters relating generally to food distribution and to affiliate with other institutes of similar aims:
- to uphold the traditions of the trade and maintain a high standard of business ethics:



- to organize for the better and more profitable conduct of import or export business and to organize where associated effort can secure more favorable terms and conditions to the advantage or benefits of the trade and commerce of Canada;
- to make such arrangements with manufacturers as may be reasonable and suitable for the distribution of their products to the retail trade;
- to encourage proper methods and oppose illegitimate practices inimical to the right conduct of business, that honest and open competition may prevail;
- to promote harmonious and satisfactory relations among manufacturers, distributors and retailers in order that grocery products may reach consumers at the lowest possible prices and in the best possible condition;
- to promote and assist in the adoption and enforcement of uniform commercial laws throughout the country;
- to supply useful information to its members and in every possible way endeavor to have business conducted on lawful and proper lines;

provided that, in the efforts of the corporation to accomplish these objects, no action shall be taken that will operate in restraint of trade.

We are pleased to present the position of the Institute in regards to Trends in Food Prices.

We will present to you the facts as we see them, and attempt to make recommendations.

In the last decade, Price Indexes of all sorts have been reaching higher levels gradually and none of the major economic sectors escapes from what seems to be "The problem of the Century: Inflation."

We are very much aware that, in our industry in general, prices have increased rapidly and this situation is a major concern for our members who are operating in a highly competitive market, where operating margins have been decreasing regularly but have taken a disturbing plunge in the last two to three years.

Obviously, consumers are disturbed also by the rate of increase in the cost of living and particularly the sharp upwards trend in Food Prices. The food distribution Industry has been a favorite target since most consumers buy food more often than almost any other product, and consumers buy food with cash, not on a credit card.

The following figures indicate that food products are not the worst performers in today's marketplace:



## PRICE INCREASES IN COMMODITIES, PRODUCTS OR SERVICES SINCE 1961

Transportation	33%
Food at Home	41%
Housing	46%
Health Care	50%
Jewelry	52%
Travel	59%
Property taxes	61%
Shelter	61%
Local Transportation	76%
Dentists fees	85%
Automobile Insurance	96%
Men's Haircut	97%
Pharmaceuticals	98%

Source: Prices and price indexes, November 1972

Statistics Canada catalogue 62-002

According to Honourable Eugene F. Whelan, Minister of Agriculture, Canadian consumers spend about 19% of their income on food. The Economic Council of Canada predicts that the average worker will spend by 1980 about 13% of his take-home pay, on food.

Up to two years ago (1971) food prices showed up favorably in comparison to most other segments of the economy with much lower percentage increases as compared to the consumer price index - All items (see appendix A)

However, in the last couple of years the effect of increases in the other segments of the economy (particularly wages, taxes

and services) became a heavy burden for the food industry and food indexes started climbing at higher rates in 1971.

Figures supplied by the Canadian Department of Agriculture show increases that occurred in the food at Home Price Index and the average weekly wages and salaries (manufacturing)

CPI FOOD AT HOME		AVERAGE WEEKLY WAGES & SALARIES (manufacturing)
Year	% Annual change	% Annual change
1962	1.9	3.0
1963	3.0	3.4
1964	1.2	4.0
1965	2.6	4.8
1966	6.2	5.6
1967	0.4	6.3
1968	3.0	7.3
1969	4.0	7.4
1970	1.6	7.9
1971	1.2	8.4
1972	7.9	8.6(11 month basis)

Source: Department of Agriculture

Consumer revenues do increase faster than CPI in Canada.

Figures in appendix B show the contribution of food items to changes in the food at home component of the consumer price index.

Last year, fish, poultry, porc and beef (A.B.C.) were responsible for more than 55% of the 8.8% increase in food at home component of consumer Price Index. As for the other components, they have remained at about the same level as far as their contribution to the changes in the food at home component is concerned.



Taking a brief look at some of the figures given by Statistic Canada, we can see that particularly in the last three years the food industries selling price index increased faster than the consumer price index-food. (appendix C)

Percent increase of the food at Home  
Consumer Index and the Food Industries  
Selling Price Index

	Consumer Price Index Food at Home	Industry Selling Price Index
Last 12 years 1961 - 1972	37.5%	40.8%
Last 3 years 1970 - 1972	10.2%	13.9%
Last 2 years 1971 - 1972	8.4%	11.0%
Last year 1972	7.9%	8.4%

Source: Statistic Canada

From these figures it is evident that the gross margins of food distributors have considerably decreased since they are absorbing a percentage of the price increase of their suppliers and are not passing them on totally to the consumer.

While gross margins were considerably reduced because of severe competition, sometimes referred to as price war,

operating expenses kept on increasing at an alarming rate and one only has to look at some of the trends in other segments of our economy to realize the precarious situation in which food distributors are at the present time.

Food distributors will remain alive as long as decent profits are possible which we believe is the motivation of any organization to increase efficiency.

The Honourable Herb Gray, in his submission to the special committee on Trends in Food Prices gave some information concerning the financial statements of some of the most important food distributors in Canada.

Our industry is certainly not the worst economic sector, as far as profit on net worth or return on investment is concerned, nor it is the "Prize" sector of private enterprise.

A comparison with other trades gives the position of the food industry in both wholesale and retail (1969)



## Percent Return on Net Worth (2)

(1969)

## The Wholesale trade:

Petroleum products	7.7% on net worth
Food	8.9
General Merchandise	15.4
Tobacco	13.1
Drug and toilet preparations	12.0
Furniture and furnishings	12.8
Electrical machinery	13.2
Hardware plumbing an heating	11.2
Lumber and building products	12.0

(1) Source: Based on data from Statistics Canada: Cat. 61-207 Corporation Financial Statistics.

(2) Net worth consists of common and preferred shares outstanding, retained earnings and other surplus accounts.

## PERCENT RETURN ON NET WORTH RETAIL (1969)

Retail trade:	% on net worth
General merchandise	9.6
Food stores	9.7
Variety stores	10.8
Gasoline, Service Station	16.8
Shoe stores	11.9
Electrical applicance	14.3
Drug stores	18.0
Book and stationary stores	12.1
Fuel dealers	8.5
Jewelry stores	14.5

The food distribution industry operates on very low margins and is characterized by constant innovation and change due to the introduction of numerous new products, advance technology, consumer behavior and severe competition.

When food distributors are asked their opinions as to the Trend in Food Prices they give the most sincere and objective answer they can. Since last spring, their answers to that question can be summed-up in the following statement: "Prices are increasing they will continue to increase and we do not know where or when it is going to end."

It must be remembered that food distributors do not make prices. They buy products at prevailing prices and sell them at the lowest possible price. Nor do they warehouse products, they are not in the warehousing business and turnover is the name of the game.

Buyers of the food distributors spend considerable time scrutinizing prices quoted to them particularly when there is a price change upwards. The industry is efficient and has been able to keep on operating at extraordinary low costs by increasing constantly the efficiency of their operations.

Increases in costs of products or services follow the general trends of the economy. Government expenditures in the last 13 years have gone from 5.9 billion to 16.1 billion in 1973 an increase of nearly 175% (see appendix D Growth of Budget . On the other hand, government expenses are compensated by a near 180% increase in revenues. During the same period cost of living has increased about 42% and, obviously it will continue to increase. It is not our task to conclude on these figures but we do believe that they are significant and meaningful.



Canadians spend less of their disposable income on foods year after year and the industry will keep pace and maintain its high rate of efficiency provided some of the following questionable activities are kept in sound relationship with the trend of the day.

Are we satisfied that marketing boards operate in the best interest of the consumer ?. Their purpose is to limit the production so that producers get a fair return. Do they make sure that there will be enough supplies so that prices are not inflated artificially because of short supplies: eggs could be an example ?

Do our labour laws permit that increases in wages be substantiated by adequate increases in productivity ?

Finally, what are the effects of increases in costs in the other segments of the economy, on food prices ?

Unfortunately, time did not permit us to be more specific and we hope that we will be able to complete our informations with the question period that follows.

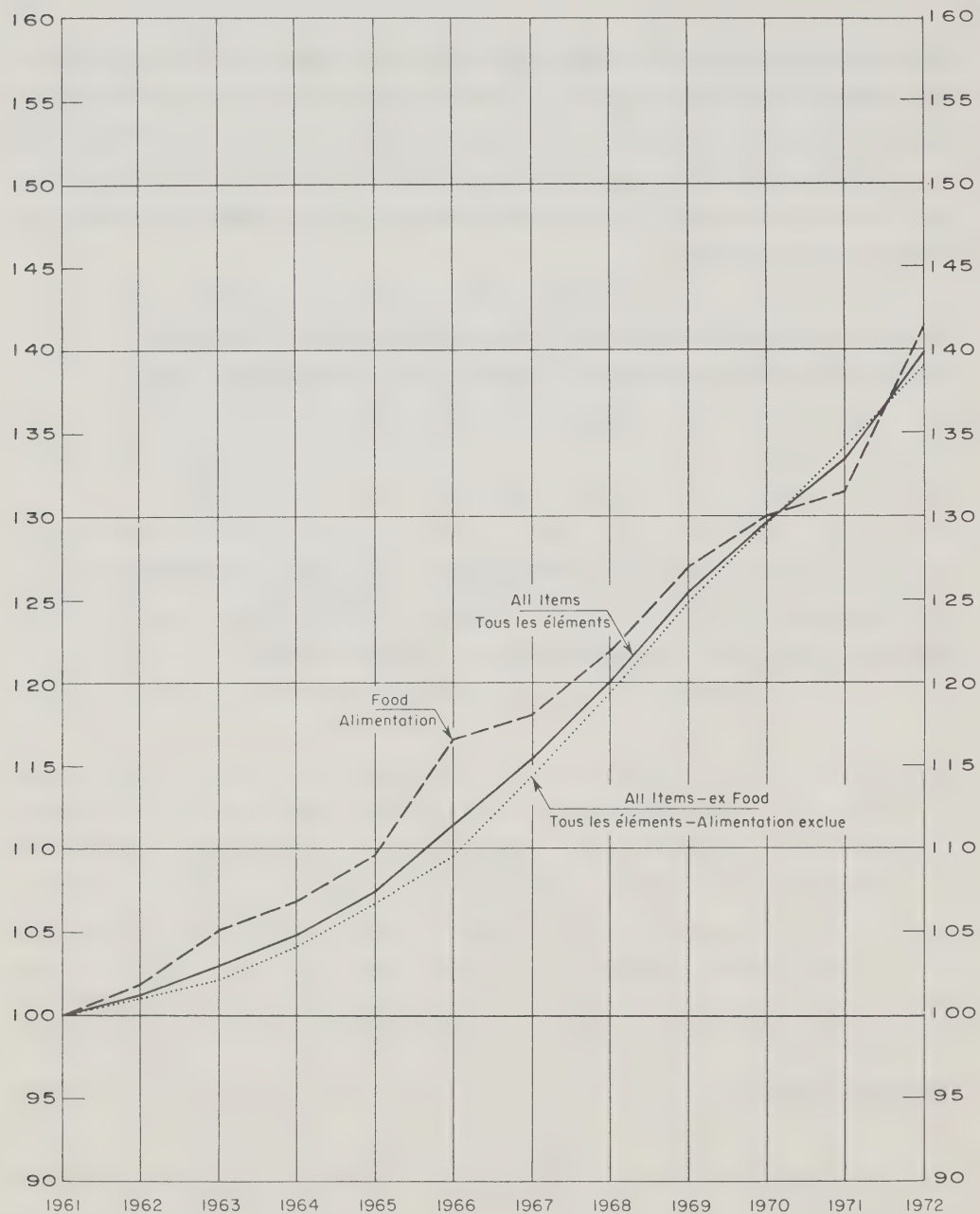
## APPENDICE «A»

## APPENDIX "A"

Chart A-1

Graphique A-1

Consumer Price Indexes for Canada—Annual Averages  
Indices des prix à la consommation pour le Canada—Moyennes Annuelles  
Canada 1961=100





## APPENDICE «B»

## APPENDIX "B"

Chart A-4

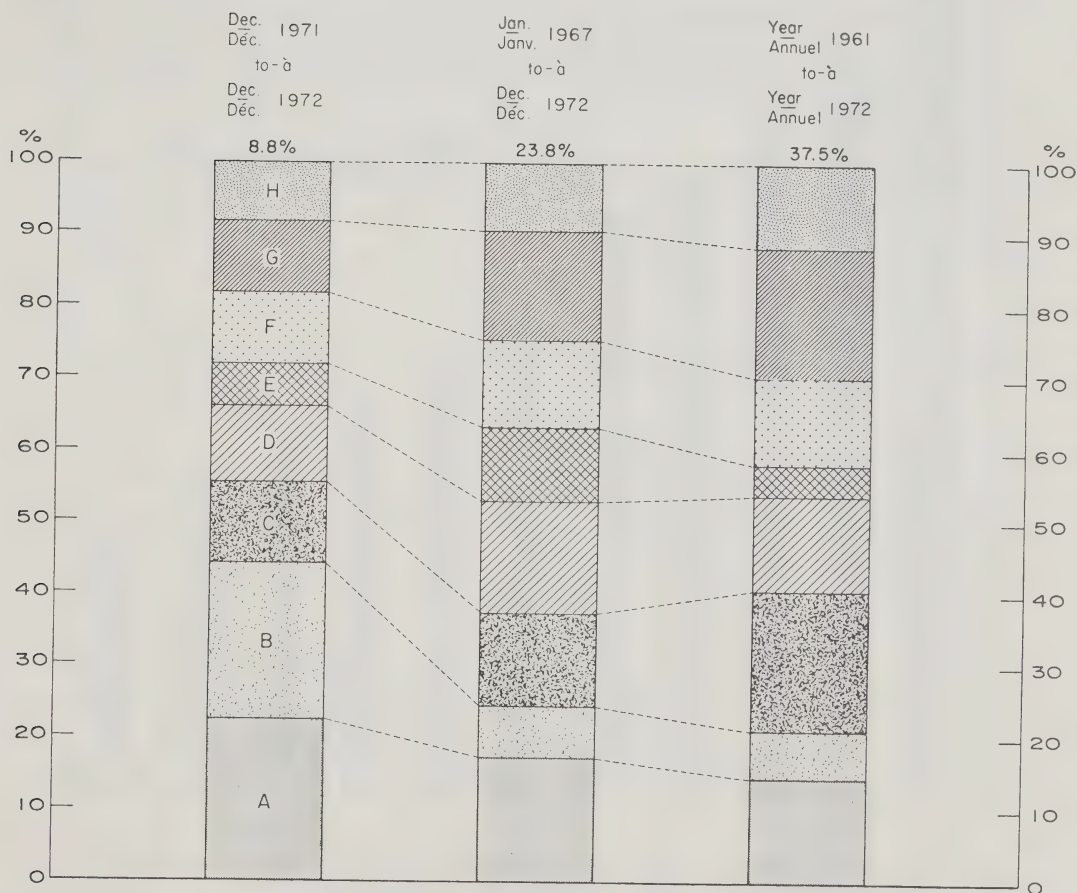
Graphique A-4

Contribution of Food Items to Changes in the Food At Home Component  
of the Consumer Price Index for Selected Time Periods

Contribution par denrée au changement du groupe "aliments consommés à la  
maison" de l'indice des prix à la consommation, pour certaines périodes

Percentage Change in Food At Home Component of Consumer Price Index from:

Variations proportionnelles dans les aliments consommés à la  
maison de l'indice des prix à la consommation de:



## Legend - Légende

Other Meats, Fish, Poultry	A	Autres viandes, poisson, volaille
Pork	B	Porc
Beef	C	Boeuf
Fruits and Vegetables (Fresh)	D	Fruits et légumes (frais)
Fruits and Vegetables (Canned, Frozen, Dried)	E	Fruits et légumes (en conserve, congelés, secs)
Miscellaneous Groceries	F	Denrées diverses
Dairy Products, Eggs, Fats and Oils	G	Produits laitiers, oeufs, huiles et matières grasses
Cereals and Bakery Products	H	Céréales et produits de la boulangerie

## APPENDICE «C»

## APPENDIX "C"

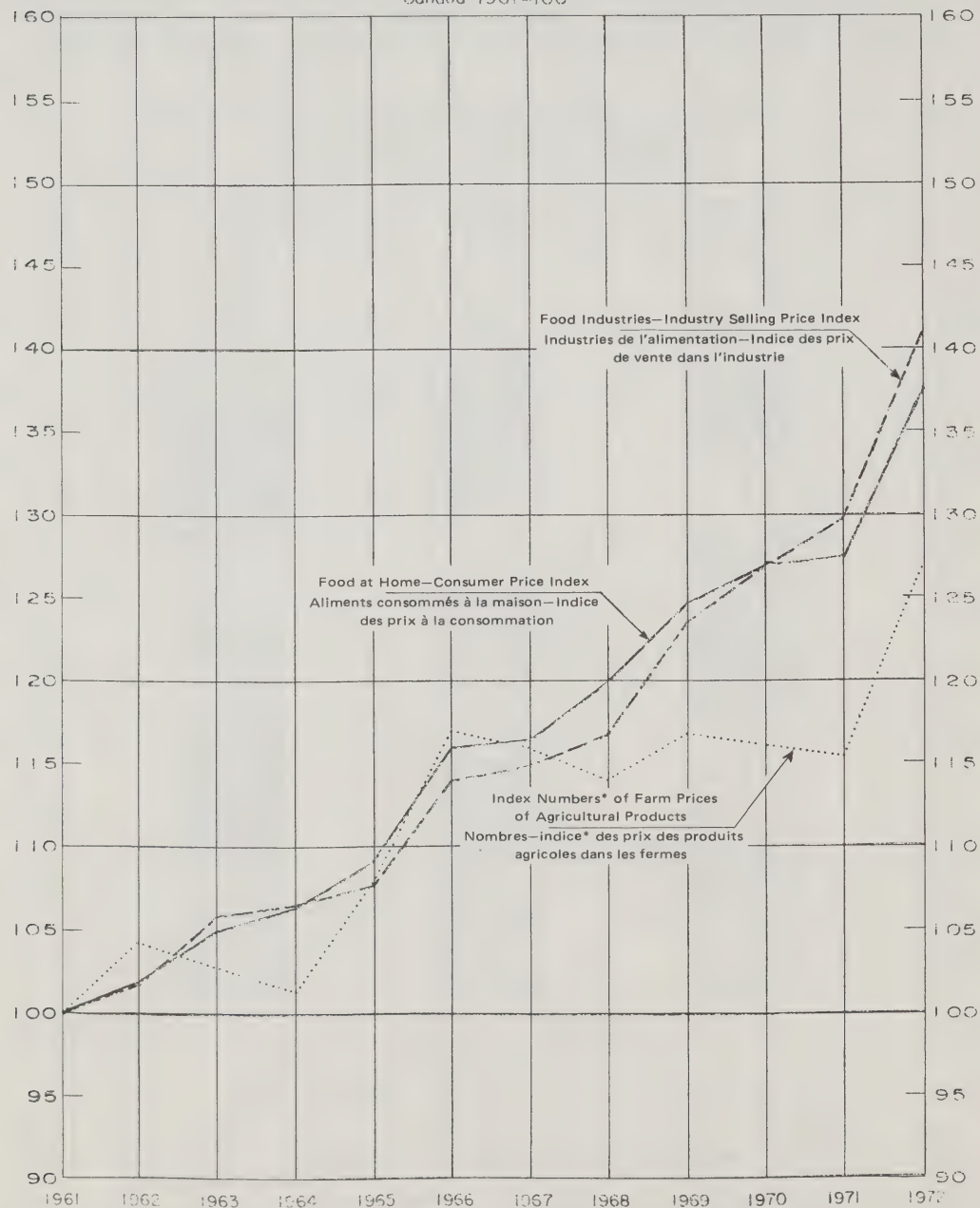
Chart B-1

Graphique B-1

# Comparative Price Indexes—Annual Averages

## Indices des prix comparatifs—Moyennes annuelles

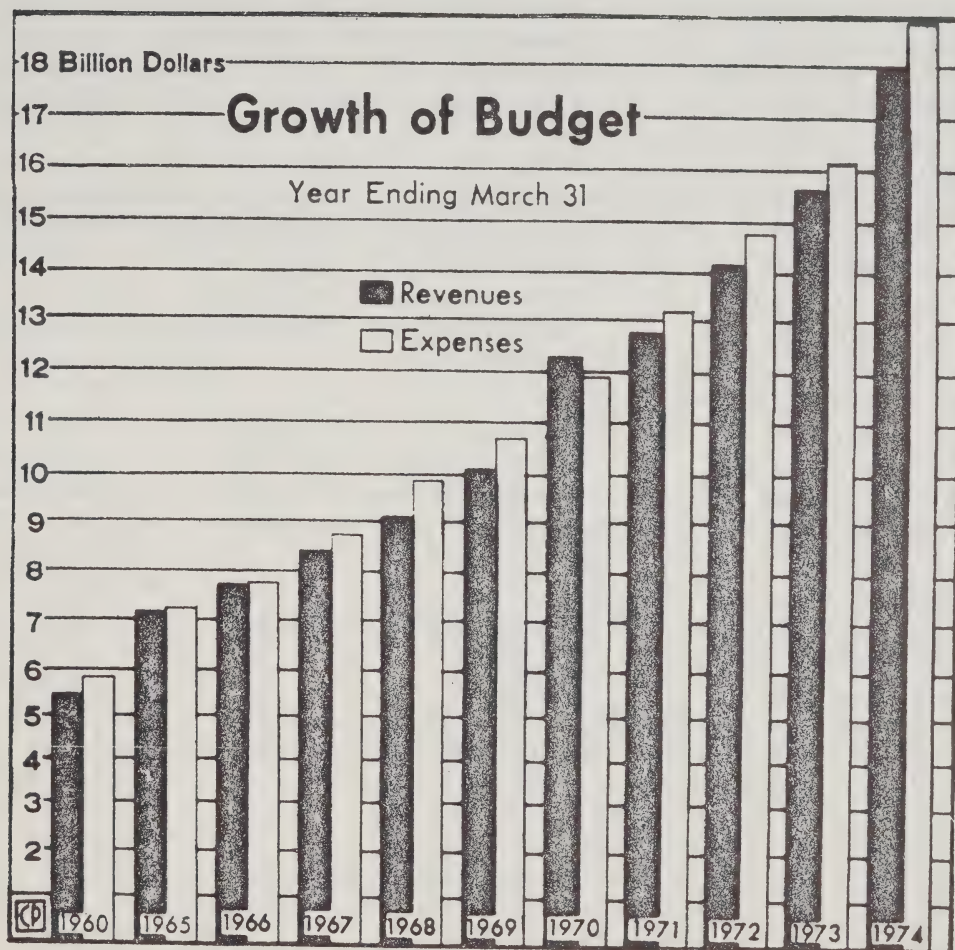
Canada 1961=100



\*Indexes Subject to Revision from July 1971 Forward. — Les indices à partir de juillet 1971 sont sujets à révision.



## APPENDIX "D"



The federal budget continues to grow on revenue of \$18 billion and expenditure of \$18.975 billion.

CANADIAN GROCERY DISTRIBUTORS' INSTITUTELIST OF MEMBERS

March 1973

ALBERTA

Alberta Wholesale Grocers Ltd	14505-125th Ave. Edmonton	Robert H. Cherot
Associated Grocers Limited	5760- Ninth St. S.E. Calgary	Wayne D. Smith
Merco Wholesale Limited	11620 - 120Street, Edmonton	H.E. Garez
Newhouse Wholesale Limited	P.O. Box 3833, Stn"D", Edm.	Jack Newhouse
4-Way Wholesale Limited	P.O. Box 1330 Edson	Herb Maris

BRITISH COLUMBIA

Kelly, Douglas & Co. Ltd	P.O. Box 2039, Vancouver 3	D.M. McLellan
Louie Co. Limited, H. Y.	P.O. Box 4000, Vancouver 3	Tong Louie
Overwaitea Limited	P.O. Box 7200, Vancouver	C.L. Heppell
Vancouver Supply Co. Ltd	25 Alexander St. Vancouver	L. Glen Pegg
Westminster Supply Co. Ltd	1038 Homer St. Vancouver	Alec Derby

MANITOBA

Codville Co. Limited	140 Otter St., Winnipeg 19	A.E. Martin
Merchants Consolitated Ltd	27 May Street, Winnipeg	J.A. Petrie
Weidman Bros. Limited	244 Jarvis Ave. Winnipeg	D.E. Weidman
Westfair Foods Limited	P.O. Box 808, Winnipeg 1	M.D. Booty

NEW BRUNSWICK

Atlantic Wholesalers Limited	4 Charlotte St. Sackville	R.A. Milton
Barbour Co. Limited, G.E.	St. John	H.L. Nutter
Gorman Thos. Limited	St. John	Arthur O'Neil
Maritime Co-Operative Services Ltd	P.O. Box 750, Moncton	John Spiering
Willet Fruit Co. Ltd, The	P.O. Box 1139, Willet St. St. John	W.B. Flewelling
Willie L. Brideau Limited	Pont La France	Medard Vienneau

NEWFOUNLAND

Harvey & Co. Limited	87 Water St., St. John	J. F. Mills
----------------------	------------------------	-------------

NOVA SCOTIA

Boland's Limited	P.O. Box 440, Dartmouth	M.K. Smith
Capitol Stores Limited	P.O. Box 10, Armdale	N.H. Newman
Chernin & Sons Ltd, L.H.	79 Union St., Glace Bay	Mendel Chernin
Halifax Wholesalers Ltd	7111 Chebucto Road, Halifax	I.W. Akerley
Scotia Wholesale Limited	214 Townsend, Sydney	B. Leviten
Sobeys Stores Limited	King St. Stellarton	David Sobey
Truro Wholesalers Limited	72 Inglis St., Truro	John Urquhart
T.R.A. Limited	Middleton	Arthur Steele



ONTARIO

Bertrand Bros.	634 Notre-Dame St. Sudbury	Geo. Bertrand
Boulton, A.H. Co. Ltd	635 Caron Ave. Windsor	B.H. Boulton
Dominion Stores Limited	605 Rogers Road, Toronto	A.C. Jackson
Elliott-Marr & Co. Ltd,	P.O. Box 3420, London	John McGugan
Hargraft & Sons Limited	295 King St. E., Toronto	I.S. Nicholl
Knechtel Wholesale Grocers Ltd	P.O. Box 1358, Kitchener	C. Knechtel
Loblaws Groceries Limited	545 Lakeshore Blvd. W., Toronto	K. Padden
Loeb, M. Limited	400 Industrial, Ottawa	R. Baril
Lumsden Bros. Limited	Box 5047 Burlington	W. Lumsden
Mike's Servette Wholesale Ltd	140 Second Ave. Timmins	Vern Brown
National Grocers Co. Limited	32 Front St. W., Toronto	P.S. Lennie
Oshawa Wholesale Limited, The	125 The Queensway, Toronto	V.T. Barber
Thompson Groceries Limited	296 Greenwood Ave. Toronto	E. Stephens
York Trading Limited	1310 Steeles Ave. E. Bramalea	C.W. Fraser

PRINCE EDWARD ISLAND

Carvell Bros. Limited	25 Queen Street, Charlottetown	G.F. Roper
De Blois Brothers Ltd	Queen & Water Sts. Charlottetown	T.D. DeBlois

QUEBEC

Atlantic Trading Limited	Matapédia	André Beaulieu
Beaudry, J.P. Inc.	9400 Ray Lawson, Ville d'Anjou	J.P. Beaudry
Bergeron, Conrad Ltée	165 St-Joseph, Alma	C. Bergeron
Brochet & Tremblay Ltée	Rivière au Renard	John A. Brochet
D'Anjou, L.R. & Cie Inc	180 de l'Évêché, Rimouski	P. Michaud
Deaudelin, E. Inc	11601 Albert-Hudon, Mtl-Nord	L. Pigeon
De La Chevrotière Ltée, A.	C.P. 940 Rouyn,	A. Tessier
Duval, J.L. Enrg	St-Aubert, Cté L'Islet	J.G. Duval.
Epiciers Co-Opératifs Ltée	345 Wellington Sud, Sherbrooke	A. Hamel
Epicerie Richelieu Ltée	10871 Salk, Montréal Nord	G. Roy
Epiciers Unis Inc	2968 Boul. Ste-Anne, Giffard	M.A. Bergeron
Gaudet, Alexandre Ltée	C.P. 44 Aston Junction	G. Babineau
Gendron, L. Limitée	C.P. 36 Place N.Y. Central, Vall.	M. Turcotte
Harwood, H. & Cie Limitée	1685 Cabot, Montréal	J.G. Harwood
Hudon & Orsali Limitée	11281 Albert-Hudon, Mtl-Nord	Guy Hudon
Labelle, Cyrille & Cie Ltée	40 rue du Roi, Sorel,	G. Beaudry
Landry, J.A. Inc	Trois-Pistoles,	Paul Tardif
Leduc, D. Inc,	789- 10e rue Grand'Mère	André Leduc
Legault & Masse Ltée	8455 St-Dominique, Montréal	Marcel Masse
Létourneau, J. Oscar Inc	L'Annonciation	O. Létourneau
Marchés d'Aliments Métro-Lasalle		
Limitée	9205 Notre-Dame E., Montréal	R. Tétreault
Marchesseault, Jos L. Ltée	1500 boul. Mercure, Drummond-	
	ville	A. Marchesseault
Marmen, J.A. Limitée	429 Rehel, Chandler, Co. Gaspé	J.A. Marmen
Pelletier, Alex & Fils Inc.	87 rue Damours, Matane	S. Pelletier

QUEBEC

Provigo Inc.	600 ouest Crémazie, Montréal	René Provost
Provisions St-Félix Ltée	St -Félix de Valois	J.G. Dufresne
Steinberg's Limited	1500 Atwater, Montreal	J. Levine
Stewart Denault & Cie Ltée	308 rue Laurier, St-Jean	A. Denault
Sutton & Ménard Enrg.	Bourlamaque,	E. W. Sutton
Système Comptant Limitée	2 rue St-Louis, Victoriaville	J. Dubois
* Bruneau, J. M. Inc	535- 121e rue Shawinigan-Sud	J. M. Bruneau

SASKATCHEWAN

Federated Cooperatives Limited	Box 1050, Saskatoon	C. G. Patterson
Shelly Brothers Limited	1st Ave. & Duke St. Saskatoon	John Sawyer



## APPENDICE «L»



INSTITUT CANADIEN DE LA DISTRIBUTION ALIMENTAIRE

détaillants, épiciers en gros, courtiers, manufacturiers

## PRODUITS

Pain

Confiserie

Laiterie

Charcuterie

Poisson

Fruits &  
légumes frais

Aliments congelés

Produits généraux

Epicerie

Viande

Tabac

Vente en gros aux  
institutions et  
à l'industrieÉNONCIATION DE PRINCIPE  
AU COMITÉ SPÉCIAL  
SUR LES  
TENDANCES DES PRIX  
DE L'ALIMENTATION8 MARS 1973  
OTTAWA, ONT.

L'Institut Canadien de la Distribution Alimentaire est la seule Association au Canada vouée exclusivement à l'Industrie de la Distribution Alimentaire.

Elle est formée de tous les principaux Epiciers en Gros d'un océan à l'autre opérant des groupes volontaires, de toutes les coopératives de détaillants, d'épiciers en gros indépendants, de chaînes corporatives et des principales coopératives de consommateurs.

Le chiffre d'affaire total de nos membres excède 6 billions par année et ces derniers procurent de l'emploi à plus de 200,000 personnes. Nous avons des membres dans les dix Provinces et ils effectuent la distribution de produits alimentaires dans toutes les villes, villages et hameaux au Canada.

L'Institut Canadien de la Distribution Alimentaire -Canadian Grocery Distributors' Institute a été constitué en vertu de la 3e partie de la loi des Compagnies du Canada par lettres patentes enregistrées le 2 mars 1966. C'est le successeur de l'Association des Epiciers en Gros du Canada qui fut fondée en 1919.

#### BUTS ET OBJECTIFS DE L'INSTITUT

- d'organiser des programmes de recherches et d'études en toute matière relevant généralement de la distribution des produits alimentaires et de se joindre à d'autres instituts suivant les mêmes objectifs;
- de maintenir et même d'augmenter le haut standard d'éthique dans l'industrie;
- d'améliorer et de rendre plus profitable l'industrie de l'importation et de l'exportation et , lorsqu'un intérêt commun



l'exige, encourager les efforts afin d'obtenir de meilleures conditions pour le commerce de l'alimentation au Canada.

- de négocier avec les manufacturiers les meilleures conditions pour la distribution de leurs produits au commerce de détail
- d'encourager les meilleures méthodes à la bonne conduite des affaires et s'opposer aux pratiques illégales afin qu'une juste et honnête compétition prévaille.
- de promouvoir des relations satisfaisantes et harmonieuses entre les manufacturiers, distributeurs et détaillants de sorte que les produits alimentaires atteignent les consommateurs à leurs coûts les plus bas possible, et dans les meilleures conditions possible.
- de promouvoir l'adoption de lois commerciales uniformes dans tout le pays
- de fournir des informations utiles aux membres et prendre tous les moyens possibles afin que les transactions soient conduites dans les meilleures conditions légales et pratiques mais que toutefois, dans ses efforts, l'Institut accomplisse ses objectifs sans qu'il y ait atteinte à la restriction de commerce.

Nous sommes très heureux de présenter les vues de l'Institut pour ce qui concerne les tendances des prix en alimentation.

Nous présenterons les faits comme nous les voyons, et tenterons de faire des recommandations.

Dans la dernière décade, toutes sortes d'indices ont graduellement atteint des niveaux de plus en plus élevés, et aucun des secteurs économiques majeurs n'échappe à ce qui semble être le "mal du siècle;" l'Inflation.

Nous sommes au courant que dans notre industrie en général, les prix ont augmenté rapidement et cette situation est très inquiétante pour nos membres qui opèrent dans un marché très compétitif où les marges ont diminué constamment et ont atteint des niveaux si bas depuis les deux ou trois dernières années qu'il en est inquiétant.

Naturellement, les consommateurs sont inquiets du taux élevé du coût de la vie, et particulièrement de la tendance des prix en alimentation. L'industrie de la distribution alimentaire est une proie favorite aux critiques, étant donné que les consommateurs achètent des aliments plus souvent que probablement n'importe quel autre produit, surtout que leurs achats se font au comptant et que les cartes de crédit ne sont pas utilisées.

Les chiffres qui suivent indiquent que l'alimentation n'est pas le pire secteur de notre économie, pour ce qui est de l'augmentation dans l'indice des prix:



POURCENTAGE D'AUGMENTATION DANS LES PRIX DE DIFFÉRENTS  
PRODUITS ET SERVICES DEPUIS 1961

Transports	33%
Aliments à la maison	41%
Habitation	46%
Soins de santé	50%
Joaillerie	52%
Voyages	59%
Taxes foncières	61%
Logement	61%
Transports locaux	76%
Honoraires des dentistes	85%
Assurance automobile	96%
Coiffeur pour hommes	97%
Produits pharmaceutiques	98%

Source: Prix et indices des prix, Novembre 1972,  
Statistique Canada, Catalogue - 62-002

Selon l'Honorable Eugène F. Whelan, Ministre de l'Agriculture les consommateurs canadiens dépensent à peu près 19% de leur revenu pour l'alimentation. Le Conseil Economique du Canada prédit que la moyenne du revenu net que le consommateur dépensera en 1980 pour l'alimentation sera de 13%.

Jusqu'à il y a deux ans (1971), les prix dans l'alimentation se comparaient favorablement à n'importe quel autre segment de l'économie avec des augmentations en pourcentage moins élevées que l'indice des prix à la consommation. (voir appendice A)

Toutefois, dans les deux dernières années l'effet des augmentations de prix dans les autres segments de l'économie,

particulièrement les salaires, les taxes et les services est devenu un fardeau trop lourd pour l'alimentation et les indices des prix en alimentation ont augmenté à un taux plus élevé en 1971.

Les statistiques fournies par le département canadien de l'Agriculture montrent les augmentations qui se sont produites dans l'indice des aliments consommés à la maison et la moyenne des salaires (manufacturiers)

Année	Aliments consommés à la maison - indice des prix à la consommation	Salaires hebdomadaires moyens (secteur manufac- turier)
	Changement annuel %	Changement annuel %
1962	1.9	3.0
1963	3.0	3.4
1964	1.2	4.0
1965	2.6	4.8
1966	6.2	5.6
1967	0.4	6.3
1968	3.0	7.3
1969	4.0	7.4
1970	1.6	7.9
1971	1.2	8.4
1972	7.9	8.6(basé 11 mois)

Source: Département de l'Agriculture du Canada

Les revenus des consommateurs augmentent plus vite que les prix à la consommation. Les chiffres de l'appendice B montrent la contribution par denrée au changement du groupe aliments consommés à la maison de l'indice des prix à la consommation.

L'an dernier, les poissons, la volaille, le porc et le boeuf ont été responsable pour plus de 55% du 8.8% d'augmentation dans l'indice des aliments consommés à la maison. Quant aux autres denrées, elles sont demeurées à peu près au même niveau pour ce qui est de leur contribution aux changements dans l'indice des prix, aliments consommés à la maison.



En jetant un coup d'oeil sur des chiffres fournis par Statistique Canada (voir appendice C) on peut voir que particulièrement dans les trois dernières années l'indice des prix de vente dans l'industrie - Industries de l'alimentation - a augmenté plus rapidement que l'indice des prix à la consommation, -aliments.

Pourcentage d'augmentation de l'indice des prix à la consommation -Aliments consommés à la maison et l'indice des prix de vente dans l'industrie

	Indice des prix à la consommation -Aliments consommés à la maison	Indice des prix de vente dans l'industrie
Dernier 12 ans 1961 - 1972	37.5%	40.8%
Dernier 3 ans 1970 - 1972	10.2	13.9
Dernier 2 ans 1971 - 1972	8.4	11.0
L'an dernier 1972	7.9	8.4

Source: Statistique Canada

Ces chiffres permettent de voir que les marges brutes des distributeurs ont considérablement diminué étant donné qu'ils doivent absorber un pourcentage de l'augmentation des prix de vente dans l'industrie et ne les passent pas entièrement aux consommateurs.

Quoique les marges brutes aient diminué considérablement à cause d'une compétition très sévère, les coûts d'opérations ont continué à augmenter et on a qu'à consulter les indices

des autres segments de notre économie pour réaliser la situation plutôt précaire où se trouvent les distributeurs présentement.

L'industrie de la distribution alimentaire demeurera forte en autant qu'il y aura moyen d'en retirer un profit raisonnable ce qui, nous croyons, motive toute organisation à augmenter l'efficacité de ses opérations.

L'Honorable Herb Gray dans sa présentation au Comité Spécial sur la tendance des prix à l'alimentation a donné certaines informations au sujet de quelques-uns des plus importants distributeurs alimentaires au Canada.

Notre industrie n'est certainement pas le pire secteur de l'économie en autant que les profits sur la valeur nette ou le retour sur les investissements sont concernés, et il n'est pas non plus le secteur privilégié de l'entreprise privée.

Une comparaison avec les autres secteurs économiques établi la position de l'industrie alimentaire au niveau du gros et du détail (1969)



POURCENTAGE DE RETOUR  
SUR LA VALEUR NETTE<sup>2</sup>(2)

(1969)

Le commerce en gros:	
Produits du pétrole	7.7% valeur nette
Aliments	8.9
Marchandise générale	15.4
Tabac	13.1
Préparations pharmaceutiques	12.0
Meubles et ameublements	12.8
Equipements électriques	13.2
Ferronnerie, plomberie et chauffage	11.2
Bois et matériaux de construction	12.0

- (1) Source: Basé sur les informations Statistiques Canada: Cat. 61-207 Statistiques Financières Corporation.
- (2) La valeur nette consiste en des actions ordinaires et privilégiées, des bénéfices accumulés et des autres surplus.

POURCENTAGE DE RETOUR SUR  
LA VALEUR NETTE (1969)

Le commerce au détail:	% valeur nette
Marchandise générale	9.6
Magasins d'alimentation	9.7
Magasins de variétés	10.8
Station-service	16.8
Magasins de souliers	11.9
Appareils électriques	14.3
Pharmacies	18.0
Librairies	12.1
Détaillant d'huile	8.5
Bijouteries	14.5

L'industrie alimentaire opère avec des marges très limitées et se caractérise par des innovations et des changements constants dus à l'introduction de nombreux nouveaux produits, à l'amélioration de la technologie, au comportement du consommateur et à une compétition très sévère.

Quand on demande aux distributeurs de produits alimentaires leur opinion pour ce qui est de la tendance des prix à l'Alimentation, ils répondent le plus sincèrement et le plus objectivement possible. Depuis le printemps dernier, leurs réponses à cette question peuvent être résumées dans la déclaration suivante: " Les prix augmentent, ils vont continuer d'augmenter et nous ne savons pas où cela va nous conduire."

On doit se souvenir que les distributeurs de produits alimentaires n'établissent pas les prix, ils achètent des produits aux prix courants et les revendent aux prix les plus bas possible. Ils n'entreposent pas non plus de produits, ils ne sont pas dans le commerce de l'entreposage et c'est la rotation de la marchandise qui est la clef du succès.

Les acheteurs des distributeurs en alimentation passent beaucoup de temps à analyser les prix des produits qu'on leur offre et plus particulièrement lorsqu'il s'agit d'augmentations. L'industrie est efficace et a été capable d'opérer à des coûts extraordinairement bas en augmentant continuellement l'efficacité des opérations.

Les augmentations dans les coûts des produits et des services suivent généralement les tendances de l'économie. Les dépenses du gouvernement dans les treize dernières années ont augmenté de 5.9 billion à 16.1 billion en 1973. Une augmentation de près de 175% (appendice D) D'un autre côté les dépenses du gouvernement sont compensées par une augmentation de près de 180% dans les revenus. Durant la même période, le coût de la vie a augmenté



d'à peu près 42% et il est évident que cette augmentation va se continuer. Il n'est pas de notre ressort de conclure sur ces chiffres, mais nous croyons qu'ils ont une signification intéressante.

Le pourcentage des dépenses alimentaires sur le revenu net ne cesse de décroître d'année en année et l'industrie va continuer à opérer efficacement en autant que quelques-unes des activités suivantes suivent des tendances raisonnables.

Sommes-nous satisfaits que les régies de mises en marché opèrent dans le meilleur intérêt du consommateur ? leur but est de limiter la production afin que le producteur retire un revenu adéquat dans ses opérations. S'assurent-ils qu'il y aura assez de produits pour que les prix ne soient pas soufflés artificiellement à cause d'un manque de produits; les oeufs pourraient être un exemple.

Est-ce que nos lois du travail permettent que les augmentations de salaires soient adéquatement soutenues par des augmentations correspondantes de la productivité ?

Finalement, quelles sont les effets produits dans notre industrie par les augmentations des coûts ou des prix enregistrés dans les autres secteurs de l'économie ?

Malheureusement, le temps ne nous a pas permis d'être plus spécifique, toutefois nous espérons pouvoir compléter nos informations dans la période de questions qui suit.

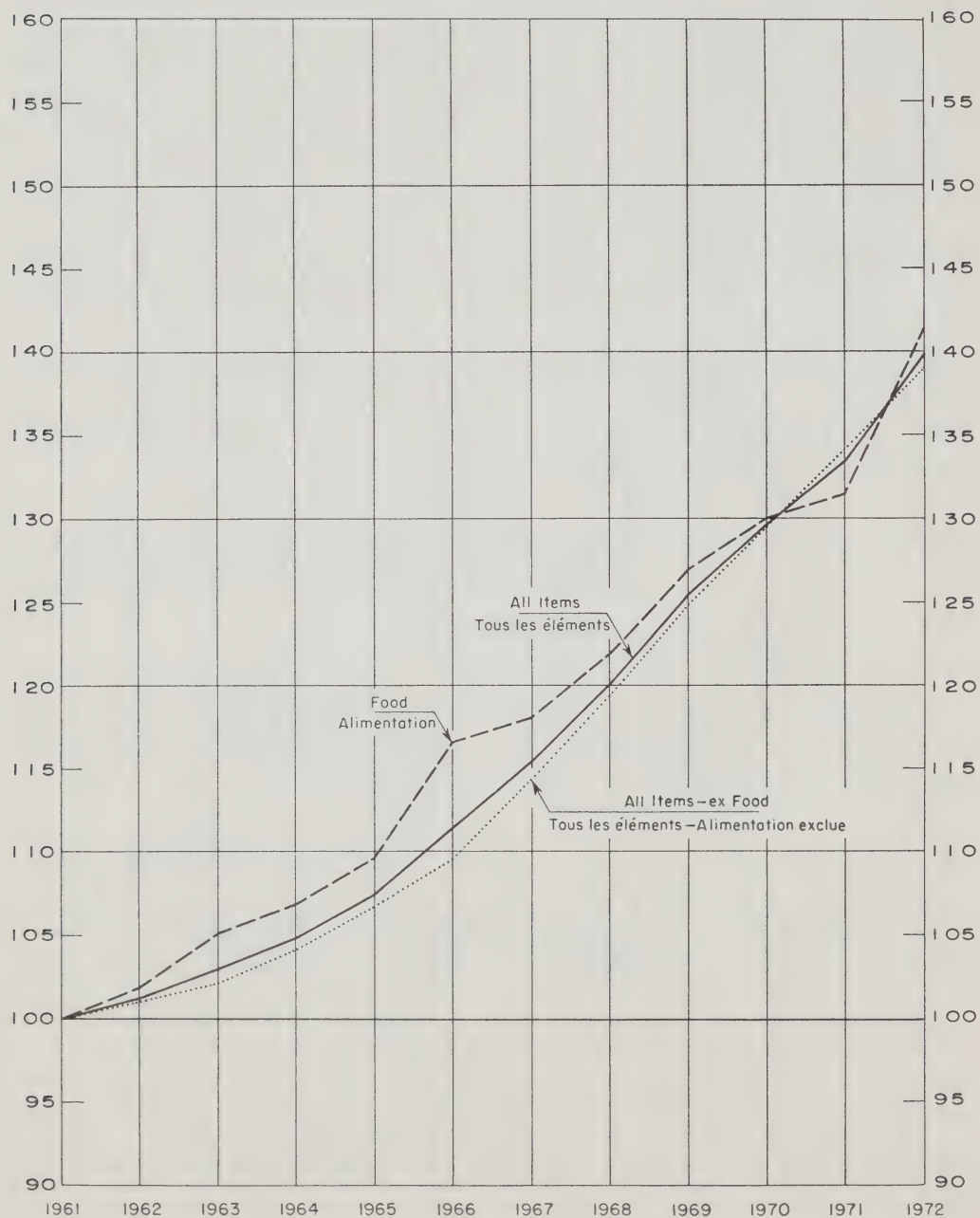
## APPENDICE «A»

## APPENDIX "A"

Chart A-1

Graphique A-1

Consumer Price Indexes for Canada—Annual Averages  
Indices des prix à la consommation pour le Canada—Moyennes Annuelles  
Canada 1961=100





## APPENDICE «B»

## APPENDIX "B"

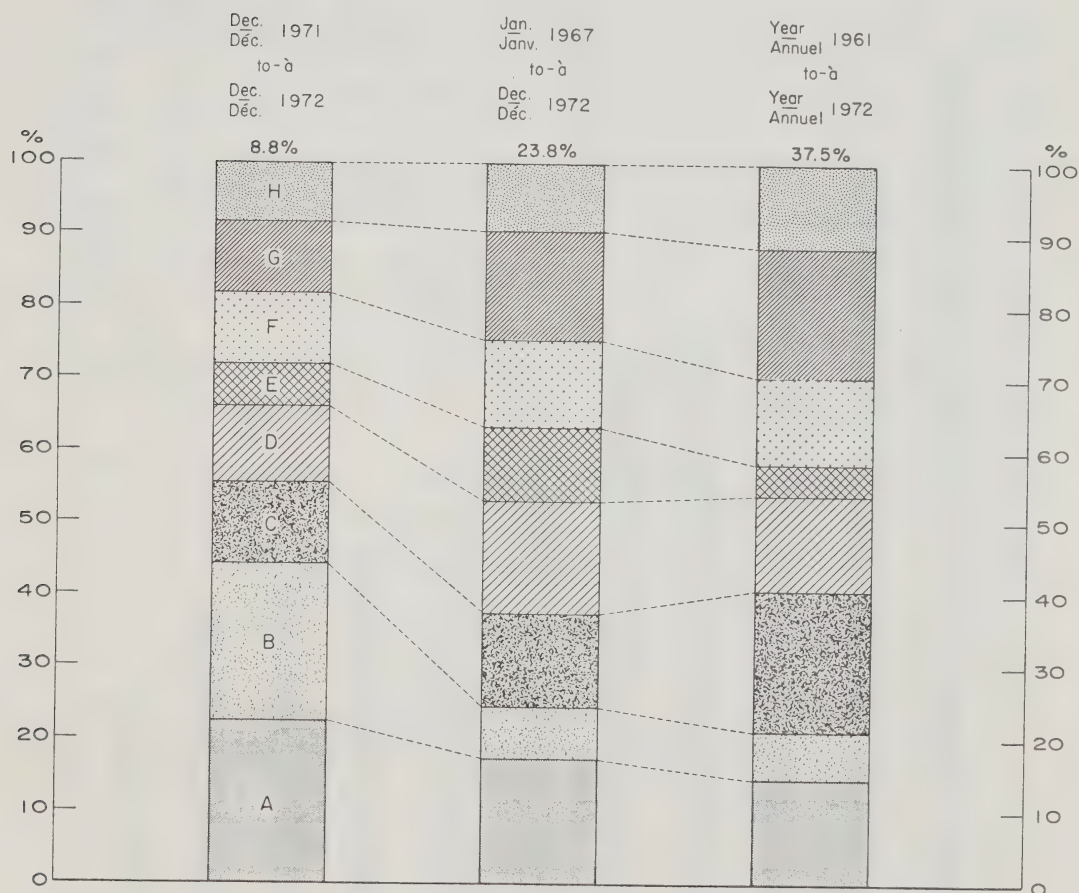
Chart A-4

Graphique A-4

# Contribution of Food Items to Changes in the Food At Home Component of the Consumer Price Index for Selected Time Periods

Contribution par denrée au changement du groupe "aliments consommés à la maison" de l'indice des prix à la consommation, pour certaines périodes

Percentage Change in Food At Home Component of Consumer Price Index from:  
Variations proportionnelles dans les aliments consommés à la maison de l'indice des prix à la consommation de:



## Legend — Légende

Other Meats, Fish, Poultry	A	Autres viandes, poisson, volaille
Pork	B	Porc
Beef	C	Boeuf
Fruits and Vegetables (Fresh)	D	Fruits et légumes (frais)
Fruits and Vegetables (Canned, Frozen, Dried)	E	Fruits et légumes (en conserve, congelés, secs)
Miscellaneous Groceries	F	Denrées diverses
Dairy Products, Eggs, Fats and Oils	G	Produits laitiers, oeufs, huiles et matières grasses
Cereals and Bakery Products	H	Céréales et produits de la boulangerie

APPENDICE «C»

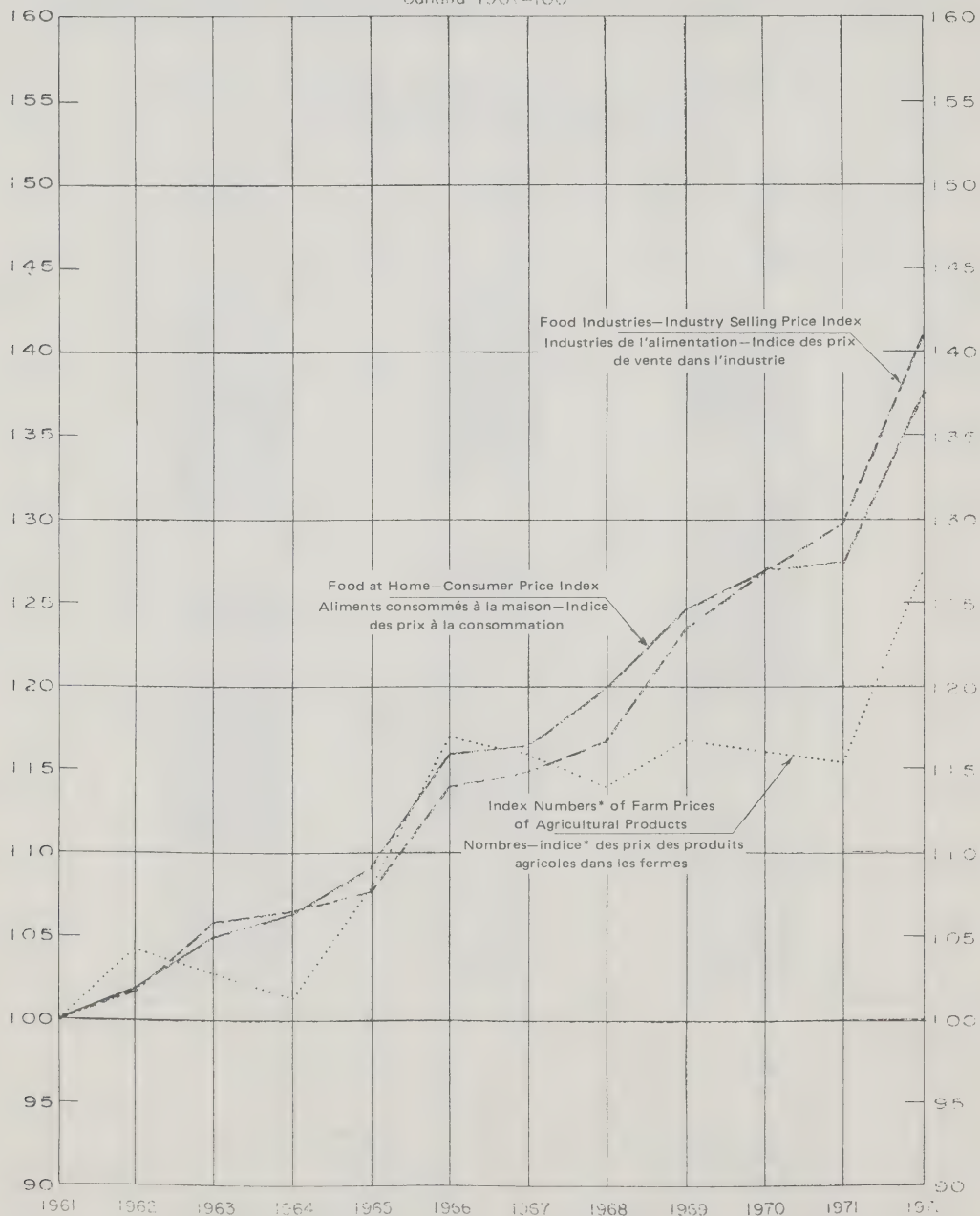
APPENDIX "C"

Chart B-1

Graphique B-1

Comparative Price Indexes—Annual Averages  
Indices des prix comparatifs—Moyennes annuelles

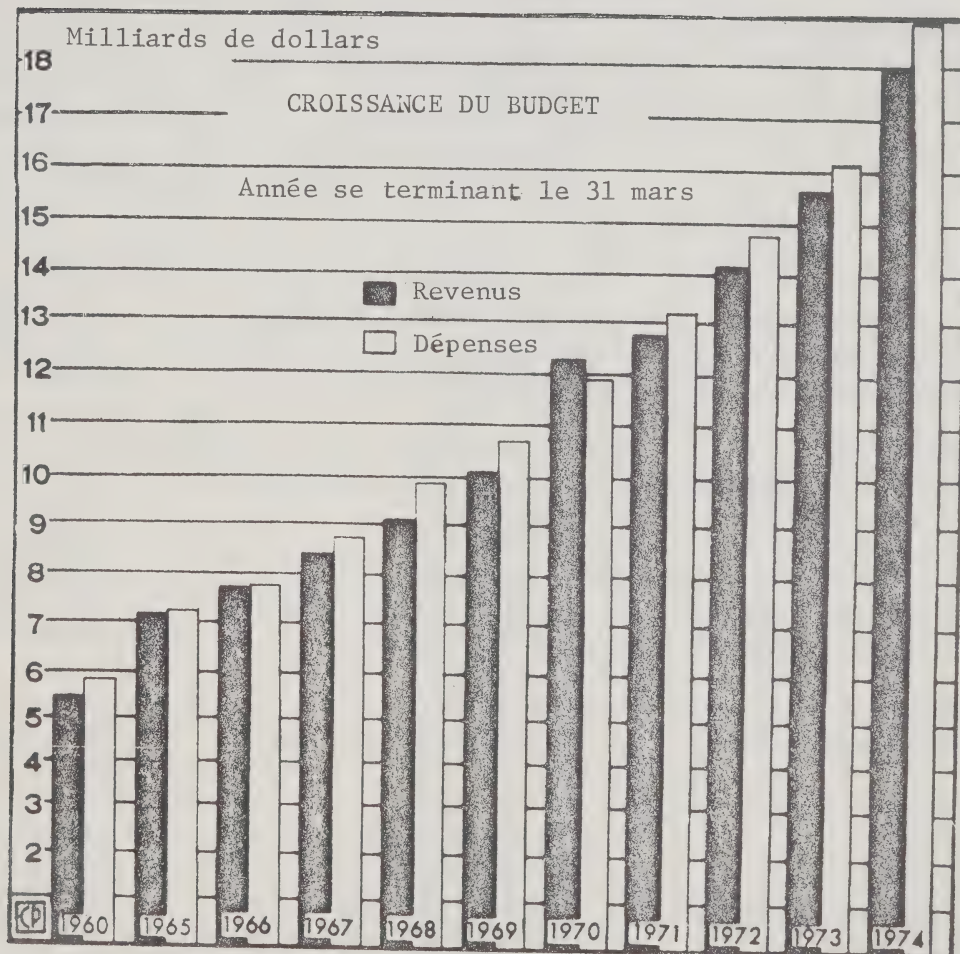
Canada 1961=100



\*Indexes Subject to Revision from July 1971 Forward. — Les indices à partir de juillet 1971 sont sujets à révision.



## APPENDICE "D"



Le budget fédéral continue de s'accroître de \$18 milliards pour les revenus et de \$18,975. milliards pour les dépenses.

INSTITUT CANADIEN DE LA DISTRIBUTION ALIMENTAIRELISTE DES MEMBRES

Mars 1973

ALBERTA

Alberta Wholesale Grocers Ltd	14505-125th Ave. Edmonton	Robert H. Cherot
Associated Grocers Limited	5760- Ninth St. S.E. Calgary	Wayne D. Smith
Merco Wholesale Limited	11620 - 120Street, Edmonton	H.E. Garez
Newhouse Wholesale Limited	C. P. 3833, Stn «D», Edm.	Jack Newhouse
4-Way Wholesale Limited	C.P. 1330 Edson	Herb Maris

COLOMBIE-BRITANNIQUE

Kelly, Douglas & Co. Ltd	C.P. 2039, Vancouver 3	D.M. McLellan
Louie Co. Limited, H. Y.	C.P. 4000, Vancouver 3	Tong Louie
Overwaitea Limited	C.P. 7200, Vancouver	C. L. Heppell
Vancouver Supply Co. Ltd	25 Alexander St. Vancouver	L. Glen Pegg
Westminster Supply Co. Ltd	1038 Homer St. Vancouver	Alec Derby

MANITOBA

Codville Co. Limited	140 Otter St., Winnipeg 19	A. E. Martin
Merchants Consolidated Ltd	27 May Street, Winnipeg	J.A. Petrie
Weidman Bros. Limited	244 Jarvis Ave. Winnipeg	D.E. Weidman
Westfair Foods Limited	C.P. 808, Winnipeg 1	M. D. Booty

NOUVEAU-BRUNSWICK

Atlantic Wholesalers Limited	4 Charlotte St. Sackville	R. A. Milton
Barbour Co. Limited, G. E.	St. John	H. L. Nutter
Gorman Thos. Limited	St. John	Arthur O'Neil
Maritime Co-Operative Services Ltd	C.P. 750, Moncton	John Spiering
Willet Fruit Co. Ltd, The	C.P. 1139, Willet St. St. John	W. B. Flewelling
Willie L. Brideau Limited	Pont La France	Medard Vienneau

TERRE-NEUVE

Harvey & Co. Limited	87 Water St., St. John	J. F. Mills
----------------------	------------------------	-------------

NOUVELLE-ÉCOSSE

Boland's Limited	C.P. 440, Dartmouth	M. K. Smith
Capitol Stores Limited	C.P. 10, Armdale	N. H. Newman
Chernin & Sons Ltd, L. H.	79 Union St., Glace Bay	Mendel Chernin
Halifax Wholesalers Ltd	7111 Chebucto Road, Halifax	I. W. Akerley
Scotia Wholesale Limited	214 Townsend, Sydney	B. Leviten
Sobeys Stores Limited	King St. Stellarton	David Sobey
Truro Wholesalers Limited	72 Inglis St., Truro	John Urquhart
T. R. A. Limited	Middleton	Arthur Steele



ONTARIO

Bertrand Bros.	634 Notre-Dame St. Sudbury	Geo. Bertrand
Boulton, A. H. Co. Ltd	635 Caron Ave. Windsor	B. H. Boulton
Dominion Stores Limited	605 Rogers Road, Toronto	A. C. Jackson
Elliott-Marr & Co. Ltd,	C.P. 3420, London	John McGugan
Hargraft & Sons Limited	295 King St. E., Toronto	I. S. Nicholl
Knechtel Wholesale Grocers Ltd	C.P. 1358, Kitchener	C. Knechtel
Loblaw Groceries Limited	545 Lakeshore Blvd. W., Toronto	K. Padden
Loeb, M. Limited	400 Industrial, Ottawa	R. Baril
Lumsden Bros. Limited	Box 5047 Burlington	W. Lumsden
Mike's Servette Wholesale Ltd	140 Second Ave. Timmins	Vern Brown
National Grocers Co. Limited	32 Front St. W., Toronto	P. S. Lennie
Oshawa Wholesale Limited, The	125 The Queensway, Toronto	V. T. Barber
Thompson Groceries Limited	296 Greenwood Ave. Toronto	E. Stephens
York Trading Limited	1310 Steeles Ave. E. Bramalea	C. W. Fraser

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

Carvell Bros. Limited	25 Queen Street, Charlottetown	G. F. Roper
De Blois Brothers Ltd	Queen & Water Sts. Charlottetown	T. D. DeBlois

QUÉBEC

Atlantic Trading Limited	Matapédia	André Beaulieu
Beaudry, J. P. Inc.	9400 Ray Lawson, Ville d'Anjou	J. P. Beaudry
Bergeron, Conrad Ltée	165 St-Joseph, Alma	C. Bergeron
Brochet & Tremblay Ltée	Rivière au Renard	John A. Brochet
D'Anjou, L. R. & Cie Inc	180 de l'Évêché, Rimouski	P. Michaud
Deaudelin, E. Inc	11601 Albert-Hudon, Mtl-Nord	L. Pigeon
De La Chevrotière Ltée, A.	C. P. 940 Rouyn,	A. Tessier
Duval, J. L. Enrg	St-Aubert, Cté L'Islet	J. G. Duval.
Epiciers Co-Opératifs Ltée	345 Wellington Sud, Sherbrooke	A. Hamel
Epicerie Richelieu Ltée	10871 Salk, Montréal Nord	G. Roy
Epiciers Unis Inc	2968 Boul. Ste-Anne, Giffard	M. A. Bergeron
Gaudet, Alexandre Ltée	C. P. 44 Aston Jonction	G. Babineau
Gendron, L. Limitée	C. P. 36 Place N. Y. Central, Vall.	M. Turcotte
Harwood, H. & Cie Limitée	1685 Cabot, Montréal	J. G. Harwood
Hudon & Orsali Limitée	11281 Albert-Hudon, Mtl-Nord	Guy Hudon
Labelle, Cyrille & Cie Ltée	40 rue du Roi, Sorel,	G. Beaudry
Landry, J. A. Inc	Trois-Pistoles,	Paul Tardif
Leduc, D. Inc,	789- 10e rue Grand'Mère	André Leduc
Legault & Masse Ltée	8455 St-Dominique, Montréal	Marcel Masse
Létourneau, J. Oscar Inc	L'Annonciation	O. Létourneau
Marchés d'Aliments Métro-Lasalle		
Limitée	9205 Notre-Dame E., Montréal	R. Tétreault
Marchesseault, Jos L. Ltée	1500 boul. Mercure, Drummond-	
	ville	A. Marchesseault
Marmen, J. A. Limitée	429 Rehel, Chandler, Co. Gaspé	J. A. Marmen
Pelletier, Alex & Fils Inc.	87 rue Damours, Matane	S. Pelletier

QUEBEC

Provigo Inc.	600 ouest Crémazie, Montréal	René Provost
Provisions St-Félix Ltée	St -Félix de Valois	J. G. Dufresne
Steinberg's Limited	1500 Atwater, Montreal	J. Levine
Stewart Denault & Cie Ltée	308 rue Laurier, St-Jean	A. Denault
Sutton & Ménard Enrg.	Bourlamaque,	E. W. Sutton
Système Comptant Limitée	2 rue St-Louis, Victoriaville	J. Dubois
* Bruneau, J. M. Inc	535- 121e rue Shawinigan-Sud	J. M. Bruneau

SASKATCHEWAN

Federated Cooperatives Limited	Box 1050, Saskatoon	C. G. Patterson
Shelly Brothers Limited	1st Ave. & Duke St. Saskatoon	John Sawyer



APPENDIX "M"



**a submission to  
The House of Commons  
SPECIAL COMMITTEE on  
TRENDS IN  
FOOD PRICES**

by  
GROCERY PRODUCTS  
MANUFACTURERS OF CANADA

MARCH 1973

## TABLE OF CONTENTS

### Introduction

### Member Companies, GPMC

### Summary of Submission

### Observations

#### Part I: WORLD BACKGROUND ON INFLATION AND PRICES

- Inflation and world food price trends
- Canada's food performance compared with other countries
- Canada as part of a world market
- International commodity agreements

#### Part II: CANADIAN FOOD PRICES

- Price movements in Canada
- Canadian consumption patterns
- Per capita consumption of food in Canada
- The performance of the Canadian food processing industry
- Value added trends in food processing and beverages

#### Part III: WAGE AND PRICE CONTROLS

- A review of the experience in the United States and United Kingdom

#### Part IV: TABLES

- |   |         |
|---|---------|
| - World trends in certain key indicators                | Table 1 |
| - Food price indices in selected countries              | Table 2 |
| - Trade of Canada (Unit Prices, % Change)               | Table 3 |
| - Trade of Canada (Unit Prices, Quantities)             | Table 4 |
| - Canadian foodstuffs and world commodity price changes | Table 5 |
| - Patterns of family expenditure                        | Table 6 |
| - Per capita consumption of food                        | Table 7 |
| - Food processing and beverages' manufacturing          | Table 8 |



## INTRODUCTION

Grocery Products Manufacturers of Canada include most of the major manufacturers of national brand grocery products who supplied the bulk of the nearly \$8 billion in factory shipments made by the industry in 1972. GPMC members also provide the greater part of employment in the industry for some 200,000 Canadians and pay out upwards of \$1.2 billion in wages and salaries. Indirectly, our membership makes a significant economic impact in terms of employment and payroll for farmers, suppliers, and other service industries.

From the beginning of Canada's economic development, the multi-sector grocery products industry has been involved with all the elements that comprise the food industry -- from the farmer to the retailer. As the economy became more industrialized and society more urbanized, food processing and manufacturing plants became increasingly sophisticated to meet the demands for an ever-wider variety of products.

We believe that this background equips us uniquely to assist the Committee. In this submission, we shall endeavour to describe the major factors affecting food prices in Canada and the position of our particular industry.

Having made our presentation, we shall be most willing to answer any questions to the best of our ability and to assist the Committee in every way possible.

GROCERY PRODUCTS MANUFACTURERS OF CANADA  
FABRICANTS CANADIENS DE PRODUITS ALIMENTAIRES

---

LIST OF MEMBER COMPANIES

LISTE DES SOCIÉTÉS MEMBRES

---

The Borden Company, Limited  
Bovril (Canada) Limited  
Boyle-Midway (Canada) Limited  
Bristol-Myers Products Canada  
Brooke Bond Foods Limited  
Cadbury Schweppes Powell Limited  
Campbell Soup Company Ltd.  
Canada Dry Limited  
Canada Packers Limited  
The Canada Starch Company Limited  
Canadian Cannery Limited  
Canadian Home Products Limited  
The Canadian Salt Company Limited  
Carnation Company Limited  
Catelli Ltd.  
Christie, Brown and Company, Limited  
Church & Dwight Limited  
Club House Foods Limited  
Coca-Cola Ltd.  
Colgate-Palmolive Limited  
Continental Can Company of Canada Limited  
Canada Bread Division of Corporate Foods Limited  
Crown Zellerbach Canada Limited  
Crush International Limited  
Dainty Foods Limited  
Delta Food Processors Ltd.  
Dominion Seven-Up Company Limited  
Domtar Chemicals Ltd.  
Dow Chemical of Canada, Limited  
Eddy Match Company, Limited  
Facelle Company Limited  
General Foods, Limited  
General Mills Canada, Ltd.  
Gerber Products of Canada, Ltd.  
Kellogg Company of Canada, Limited  
Kimberly-Clark of Canada Limited



Kitchens of Sara Lee (Canada) Ltd.  
Kiwi Polish Company (Canada) Limited  
Kraft Foods Limited  
Lawry's Foods of Canada Ltd.  
Lever Brothers Limited  
Thomas J. Lipton Limited  
Maple Leaf Mills Limited  
McLarens Foods Limited  
McNair Products Co. Limited  
Mead Johnson Canada  
Miles Laboratories, Ltd.  
Mother Parker's Foods Limited  
Nabob Foods Limited  
National Sea Products Limited  
William Neilson Limited  
Nestlé (Canada) Ltd.  
Ovaltine Food Products  
Pasquale Bros. Limited  
Pepsi-Cola Canada Ltd.  
Pillsbury Canada Limited  
The Procter & Gamble Company  
of Canada, Limited  
Purex Corporation, Ltd.  
The Quaker Oats Company of  
Canada Limited  
Ralston Purina of Canada Limited  
Reckitt & Colman (Canada 1969) Limited  
Robin Hood Multifoods Limited  
Rowntree MacKintosh Canada Ltd.  
Gordon K. Russell Foods Limited  
St. Lawrence Starch Company Limited  
W.H. Schwartz & Sons Ltd.  
Scott Paper Limited  
Standard Brands Limited  
Sucronel Limited  
Swift Canadian Co. Limited  
Wm. Underwood Co. (Canada) Ltd.  
Union Carbide Canada Limited  
Vick Chemical Company  
Weston Bakeries Limited  
Wm. Wrigley Jr. Company Limited

## SUMMARY OF MAIN POINTS IN GPMC BRIEF

### PART I: WORLD BACKGROUND ON INFLATION AND PRICES

### Page

- Members of Grocery Products Manufacturers of Canada supplied the bulk of the nearly \$8 billion in factory shipments made by the industry in 1972, employ some 200,000 Canadians and pay out more than \$1.2 billion in wages and salaries.

Introduction
- Paralleling the growth of industrialization and urbanization in Canada, food processing plants have become increasingly sophisticated to meet demands for an ever-widening variety of products.

Introduction
- World commodity prices began to show a sharp, upward rise in April, 1971 and are currently rising at a rate of 20% - 30% per year. Devaluation of the U.S. dollar in February, 1973, will add another 10% increase. Changes in world commodity prices profoundly affect Canadian food prices.
- Canada ranks third but behind Germany and United States in a comparison of changes in the food price indices of ten selected countries, much better than Italy, France, the Netherlands, and the three worst performers -- United Kingdom, Japan, and Sweden.
- International markets set basic prices and have a powerful effect on Canadian foodstuff prices. Canada has little influence on world commodity prices for its exports and imports. Value, volume, and prices of both imports and exports of Canadian foodstuffs rose rapidly between 1967 and 1972.
- It is difficult to see how domestic price controls in Canada could cope with price trends for either imports or exports.
- Canada is an active participant in international commodity agreements, both as a producer and as a consumer country. The effect of these agreements has been to raise the return to producer countries and thus to increase the cost of imported commodities in Canada.

### PART II: CANADIAN FOOD PRICES

- Prices of food at retail level are basically governed by the prices of raw materials, particularly agricultural products and steadily-increasing unit labour costs throughout the food industry.
- Fresh food prices rise and fall in almost direct relationship to agricultural prices; semi-processed foods move more slowly; and the more highly-processed foods -- advertised brand products -- are the most stable, rising much more slowly than the Consumer Price Index.



- The demand for world agricultural products is rising faster than the supply with consequent pressure on prices, starting at the agricultural level. This applies as much to Canadian exports -- such as wheat and beef -- as to Canadian imports such as sugar, coffee, cocoa, etc.

GPMC members have been seriously affected by higher costs of raw materials and rising wages. While higher labour costs have been partly offset by increased efficiency and productivity, there is no way to increase productivity to the point where rising labour costs can be fully offset.
- It costs Canada's food industry more to buy raw materials today than it did a year ago, more to process them, and more to put products on retail shelves.
- In the past, governmental agricultural policies in Canada have tended to restrict production for fear of over-supply, and are now out of line with changes in world demand.
- The Canadian consumer controls demand and the complex, modern market place reflects the complexity of the needs and wants of consumers and growing demand for an ever-greater variety of products. The consumer is the final arbiter of success in the market place for any firm and its products.
- Rising incomes have outpaced increases in overall consumer prices including food during the last five years. The rise in incomes has substantially expanded real purchasing power -- the difference between higher incomes and increased prices.
- By November, 1972, the average hourly wage earned in manufacturing was able to buy 23.3% more goods and services than in January, 1967, and 25.1% more food.
- While prices were advancing, wages were increasing far more sharply. From 1967 to 1972, average weekly wages in manufacturing increased 57%; the all-items consumer price index gained 26.8%, and food prices moved up 25.8%.
- Food prices have played an alternating role in reinforcing and dampening the rise in overall consumer prices.
- The cost of eating at home rose much less than the cost of eating out between 1961 and December, 1972. The food at home prices rose by 23.8%; food away from home went up 39.5%.

- Prices of fresh products -- fresh meats, fresh dairy products, fish, poultry, eggs, fresh fruits and vegetables -- rose 48.5% between 1961 and December, 1972, and 29.1% from January, 1967. But prices of packaged foods and miscellaneous groceries showed smaller increases -- 33.5% and 14.5%.
- For many food items, including dairy products, cereals, meats, coffee, tea, sugar and miscellaneous processed and packaged foods, the rate of change in retail prices was not significantly different from the rate of change in the manufacturers' or the farm prices.
- Consumer expenditure patterns change constantly as employment and the mix of goods and services change, and as disposable income grows. Consumer spending on food, as a per cent of total spending, declined from 23.6% in 1959 to 18.7% in 1969. Recreation, entertainment, education, transportation and travel attracted an increased percentage of the consumer's dollar and personal taxation took a significantly larger share of that dollar -- 13.5% in 1969 compared to 6.8% in 1959.
- Demand pattern has changed consistent with higher incomes, etc. Over the years, Canadians have been eating more and more meat. Between 1967 and 1971, for example: pork consumption per capita rose by 22.9%, poultry by 45.7%.
- Our industry's performance between 1961 and 1972:
  - \* Volume of output in food processing rose about 50% but there has been little growth since 1970. By comparison, beverage manufacturing output rose 90%, food retailing about 55%, and department stores 90%.
  - \* Employment in food processing rose only 10%, with virtually no increase since 1966. Beverage manufacturing employment rose by 10%, food retailing 55%, department stores 45%.
  - \* The labour productivity index in food processing increased about 40%, compared with 54% for all manufacturing, 66% for beverage manufacturing, none for food retailing, nearly 30% for department stores.
  - \* Food processing unit labour costs rose about 35% compared with a 25% average rise for all manufacturing, 66% for beverage manufacturing, none for food retailing, nearly 30% for department stores.



- \* Labour costs in food processing, as in most others, were stable to declining between 1961 and 1965 and most of the increase began with the inflationary era in 1966.
- \* Food processing industry selling prices have risen less than unit labour costs since 1964, with the spread between them at the end of the period reaching 13 index points. Beverage manufacturing showed a price-cost ratio improvement of 13%, food retailing fell by 30%, and department store price-cost ratio ranged from an index low of 95 to a current high of 104.
- There were no significant divergences in trends in shipments, cost of materials and supplies, and value added in the food processing and beverage manufacturing industries between 1961 and 1970 and between 1967 and 1970. These three key indicators, which rose about 72% since 1961, and 16% - 17% since 1967, indicate that there has been no significant changes in margins. On the other hand, wages rose 84.7% and 25.5% in the two periods respectively.

### PART III: WAGE AND PRICE CONTROLS

- There is a consensus among economists that wage and price controls don't work. Even when they appear to, suppressed inflation erupts when controls are removed, as happened in North America in the late 1940's.
- Recent experience in the United States and currently in the United Kingdom confirms the view that price and wage controls have no permanent impact on trends in general price and wage levels.
- The general conclusion on blanket wage and price controls is that, while there may be some psychological impact accompanying their introduction, the impact diminishes if the fundamental sources of inflation remain intact.
- Rigidly enforced, controls can probably hold the price indices and wage rate changes within some bounds for a short period. Yet, the more successful the short run effects, the more suppressed inflation is created and the greater the distortion in resource allocation.
- Effective price controls would require a battery of quotas, subsidies and two-price systems, and might well be in violation of GATT principles.
- Such controls would inevitably produce imbalances in the market place which would distort the price structure far more than the free play of market forces.

### OBSERVATIONS

We believe that the information provided in this brief by Grocery Products Manufacturers of Canada illustrates our belief that our industry has performed efficiently -- under adverse conditions -- in meeting the demands of Canadian consumers.

We respectfully submit the following conclusions:

1. It is our opinion that rising food prices reflect the pressures of mounting demand against temporarily short supplies of foodstuffs. One solution is to seek measures to augment supplies.

We believe that there is a great need for a review of Canadian agricultural policies in the light of the fast-developing world demand for an expanding variety of foodstuffs. What is clearly required is a long-term plan for controlled expansion of agricultural commodities for both domestic and international markets.

May we point out that marketing boards were formed originally to protect producers from the problem of chronic over-supply. International commodity agreements were originally devised for the same purpose. We think that all our tariff and provincial and national marketing structures and other controls should be included in a review of agricultural policies. Canada's participation in international agreements should reflect increasing concern with the effect of these agreements on Canadian food prices.

2. Because of the competitive structure of the food manufacturing industry, we would anticipate that efforts to increase and expand supplies will reduce the prices of raw materials and this will be reflected in the manufacturers' selling prices.
3. It is generally accepted that productivity gains help to keep food prices in line, or reduce them. For this reason, GPMC would welcome any efforts by government, through research and development programs, to stimulate productivity gains in the processing of food.
4. We suggest consideration be given by government to additional measures to assist or encourage installation of new and more efficient equipment at all levels of processing in order to achieve even greater efficiency and productivity.
5. Because rising food prices weigh heavily on low income segments of the population, it would appear that there is an income problem as well as a price problem. It is our opinion that government concern and policy should be directed to the area of adequate income guarantees to help provide a fair, real standard of living, rather than be directed to attempts to establish wide ranging and arbitrary market controls.



6. It is our opinion that the government should encourage free market play and attempt to attack the underlying causes of inflation because experience has shown that controls, in the long run, do more harm than good.

However, if, for other reasons, the government should decide to impose controls, they should be general and "across the board".

7. Our industry is aware that increased public knowledge and understanding of our industry, of nutrition, and of nutritional concerns is more than desirable -- it is essential. It is our intention to further expand our efforts and program in such matters. Efforts undertaken by government and its agencies, we believe, also are very beneficial in terms of educating and informing consumers about their food and food-related concerns and we welcome any moves to co-operate with government in these areas.

## PART I: WORLD BACKGROUND ON INFLATION AND PRICES

### INFLATION AND WORLD FOOD PRICE TRENDS

Any discussion of rising food prices must be preceded by reference to that most complex of economic subjects, inflation, which may be defined as a pervasive and sustained rise in the general price level. Currently in Canada, the rate of inflation is rapid -- around 5 per cent.

Inflation should be distinguished from shifting relative prices. Even when prices generally are stable, some are rising. With general inflation, many more prices are rising (see Table 1). Price rises for a given commodity signal that demand is rising, supply is falling, or some combination of the two.

For example: There is rising world and domestic demand for meat, with consequently higher prices, but the supply cannot be increased quickly because it takes several months to raise and process live animals. If future supply rises and demand (probably export demand) falls, prices will decline.

In short, shifting relative prices are the mechanism by which buyers and sellers interact to channel resources to the most desired use. Interference with the system results in a distorted resource allocation.

There are two types of general inflation. Buyers' inflation occurs when the collective demands of the community for goods and services exceed the economy's potential supply. Generally, rising prices bring supply and demand into balance. Sellers' inflation (or cost-push inflation) is evidence of a desire by important segments of the community to win income gains higher than productivity increases. Some groups may succeed but such gains are an illusion so far as the economy at large is concerned. Total real incomes cannot grow faster than the combination of total effort and total efficiency. A generally inflationary environment will encourage the psychology of cost-push, and demand-pull and cost-push inflation mutually reinforce each other.

The governments of most modern industrial nations are committed to the goals of high levels of economic activity, relatively full employment, acceptable rates of economic growth and relative price stability. Achieving one may mean partial sacrifice of another; the trend has generally been to sacrifice price stability to reach higher employment levels.

To achieve these goals, governments employ demand management, fiscal policy, monetary policy, tax and spending policies, and commercial and exchange rate policies. A judicious mix of policies means balanced progress towards the several goals -- easy in theory, more difficult in practice.



### PART I

For example: In May, 1970, the floating of the Canadian dollar to keep the rising exchange rate from hurting our export industries (and affecting domestic manufacturers sensitive to import competition), necessitated a substantial increase in the money supply from early 1970 to mid-1972. Monetary purists would blame this for inflation, of which the rise in food prices is only one manifestation. At the least, monetary expansion created a permissive atmosphere for both buyers' and sellers' inflation.

Unless a nation follows highly restrictive practices, devaluation is almost inevitably followed by domestic inflation as the price level rises to match the amount of the devaluation. While the U.S. maintained wage and price controls for a year following its dollar devaluation, the economy expanded and the domestic money supply continued to increase rapidly. With removal of controls, suppressed inflation will now be released.

As the U.S. consumes a large share of world commodity output, prices will reflect strong U.S. demand, strong demand throughout the industrial world, the impact of the sharp rise in the world money supply, and the inflationary effect of U.S. dollar devaluation. This trend is already under way and world commodity prices -- which began to show a sharp, upward rise in April, 1971 -- are currently rising at a rate of 20% - 30% per year. Devaluation of the U.S. dollar again in February, 1973, will add another 10% increase.

All of this inevitably has an effect on the Canadian economy.

### CANADA'S FOOD PRICE PERFORMANCE COMPARED WITH OTHER COUNTRIES

Germany shows the best long-term food price performance included in an Organization for European Co-operation and Development comparison of food price indices of 10 selected countries -- a rise of 26.9% from 1963 to the third quarter of 1972. The United States and Canada rank next best with respective rises of 36.5% and 36.6% through the third quarter of 1972 (see Table 2).

Food prices have risen rapidly in Italy (40.2%), France (47.7%), Netherlands (54%), and the three worst performers are the United Kingdom (61.2%), Japan (63.9%), and Sweden (64.9%).

German price rises are now accelerating and rose by 6.5% in the four quarters ending in September, 1972. Successive revaluations of the German mark have contributed to holding down imported food prices.

## PART I

Estimates for the fourth quarter bring the Canadian and U.S. indices to 137.5 and 137.4 respectively. The Australian index, not yet available for the third quarter, shows about the same trend as Canada and the United States.

Table 2 shows the food price indices isolated from the consumer price indices of the 10 selected industrial countries. The data are compiled and rebased on 1963 = 100 by the O.E.C.D., using the various nations' published indices.

The O.E.C.D. includes alcoholic beverages and tobacco in the food price indices wherever possible. Consequently, the Canadian food price index as published by the O.E.C.D. has a weight of 33.6% in the total Consumer Price Index instead of the 27% it has in Statistics Canada figures. Its level and movements also differ somewhat from the official Statistics Canada figures.

The indices do not permit direct comparisons of food price costs between countries because they are compiled on widely differing household, regional, income and food-basket characteristics. However, they do permit a comparison of the longer-term food price percentage changes.

### CANADA AS PART OF A WORLD MARKET

International markets, because they set basic prices, have a powerful effect on prices of Canadian foodstuffs. Canada is a major importer and exporter of foodstuffs but, while our trade is large enough to influence world prices of some export items, Canada has little influence on world price trends for most exports and none on virtually all imports.

Canadian foodstuffs' imports and exports rose rapidly between 1967 and 1972 in value, volume and prices. Value of live animal imports rose by about 50% and value of the same exports by 200%. Imports of food, feed, beverages and tobacco rose 38% in value; exports of the same products increased by about 41%. The rise in values was a result of both increased quantities and higher prices. Tables 3 and 4 show the per cent rise in quantity and unit prices for a selection of foodstuffs.

The tables also show the substantial increases in imports of such items as lamb (24%) and shrimp and sea fish (about 50%). There were significant rises in unit prices of food imports -- the largest for sugar (164%) -- but few declines. Few Canadian food exports showed price declines between 1967 and 1972, although quantities of some products exported rose sharply.



## PART I

In sum: What the import analysis shows is that Canadians have demanded significantly higher volumes of many imported foodstuffs and have had to pay substantially higher prices for them.

World price trends reflect world supply-demand conditions -- in most cases, steadily rising demand for animal protein particularly.

It is difficult to see how domestic price controls in Canada could cope with price trends for either imports or exports.

## INTERNATIONAL COMMODITY AGREEMENTS

Designed to stabilize world trade, international commodity agreements between producer and consumer countries are intended to protect both producer and consumer countries. They are also regarded as a way of raising the living standard of developing countries by trade rather than by aid. Commodity agreements cover such items as wheat, sugar, coffee, and, more recently, cocoa.

Canada is an active participant in commodity agreements, both as a producer and as a consumer country. The effect of these agreements has been to raise the return to producer countries and thus to increase the cost of imported commodities in Canada.

Where, however, a world shortage develops, commodity agreements offer to Canada a guarantee of continued supplies and, in the case of the international agreements, some protection against nonrestricted price increases. Their effect, when they function satisfactorily, is to smooth out the characteristic peaks and valleys in world commodity prices and to establish an average range of prices somewhat higher than would be the cost over a time without the agreements.

## PART II: CANADIAN FOOD PRICES

### PRICE MOVEMENTS IN CANADA

The prices of food on retail shelves basically are governed by the prices of raw materials, particularly agricultural products, and steadily-increasing unit labour costs throughout the food industry.

Fresh food prices rise and fall in almost direct relationship to agricultural prices; semi-processed foods move more slowly; and the more highly-processed foods -- the advertised brand products in sophisticated packaging -- are the most stable, increasing much more slowly than the Consumer Price Index.

Increasing demands are being made on agricultural products throughout the world. This applies as much to Canadian production -- such as wheat and beef -- as to imports of raw materials such as sugar, coffee, cocoa, etc.

The demand for world agricultural products is rising faster than the supply. The supply itself is subject to the vagaries of weather conditions and the adjustment of production to demand is subject to a serious time lag. Developing countries today want higher prices for their agricultural products instead of aid programs. Together, these factors have increased the pressures on agricultural raw material prices (see Table 5). Combine long-term heavy demand for a Canadian food product -- beef, for example -- with a long-term growth trend in domestic per capita consumption and the result is continued, upward pressure on prices, starting at the agricultural level.

Members of Grocery Products Manufacturers of Canada, too, have been affected by higher costs of raw materials and increased wages. Higher labour costs have been offset, in part, by increased efficiency and productivity. In no way, however, can our members hope to increase productivity to the point where steadily rising labour costs can be fully offset.

It costs Canada's food industry more to buy raw materials today than it did a year ago; it costs more to process; and it costs more to put food on retail shelves.

In the past, governmental agricultural policies in Canada have tended to restrict production for fear of over-supply and are now out of line with changes in world demand.

Finally, there is the human factor which controls demand -- the Canadian consumer. The modern market place is a complex system which, in essence, reflects the complexity of the needs and wants of consumers and the growing demand for an ever-greater variety of products. Working home-makers, for example, want more convenience foods. Today's consumer, with more money to spend, is sophisticated and demanding and must be the final arbiter of which firms and which products succeed in the market place.



## PART II

### WHERE PRINCIPAL PRICE MOVEMENTS HAVE BEEN

A detailed analysis of price movements over a five-year period shows that incomes have outpaced increases in overall consumer prices, including food. The rise in average incomes has served to substantially increase real purchasing power -- the difference between higher incomes and increased prices. By November, 1972, the average hourly wage earner in manufacturing was able to buy 23.3% more goods and services than in January, 1967, and 25.1% more food.

During the five-year period:

Average weekly wages and salaries in manufacturing rose 57%.

Average hourly earnings in the manufacturing industries rose 56.2%.

Industrial composite weekly wages rose 54.9% in current dollars.

But the all-items consumer price index increased only 26.8% in the 1967-72 span and food prices moved up slightly less, 25.8%.

Food prices have played an alternating role in reinforcing and dampening the rise in overall consumer prices. A decline in 1970 helped to dampen the rise in the consumer price index. In 1969, and again in 1972, cyclical highs for meats and sugar were responsible for large increases in the combined food index.

The cost of eating at home rose much less than the cost of eating out. In December, 1972, the food-at-home index was 43.1% higher than in 1961 compared to 77.2% for restaurant meals. Between January, 1967, and December, 1972, the food-at-home prices rose by 23.8% while food consumed away from home went up 39.5%.

Prices of fresh products for the homemaker -- fresh meats, fish, poultry, eggs, fresh dairy products, fresh fruits and vegetables -- rose 48.5% from 1961 to December, 1972, and 29.1% between January, 1967, and December, 1972. But, prices of packaged foods and miscellaneous groceries showed smaller increases -- 33.5% and 14.5%.

Over the same time periods, retail prices rose more rapidly (43.1% between 1961 and December, 1972, and 23.8% between January, 1967, and December, 1972) than farm prices (up 36.7% and 16.4%) but less than manufacturers' prices which were up 42.6% and 25.7%.

For many food items, including dairy products, cereals, meats, coffee, tea, sugar and miscellaneous processed and packaged foods, the rate of change in retail prices was not significantly different from the rate of change in the manufacturers' or farm prices.

## PART II

Some prices have risen more rapidly than the consumer price index. The most comprehensive price index -- the implicit price index for the gross national product -- rose by 45.7% between 1961 and the third quarter of 1972 and 24.3% since the first quarter of 1967. The aggregate industry selling price index (all industries) has increased by 30.8% since 1961 and 20.2% since the beginning of 1967.

### CANADIAN CONSUMPTION PATTERNS

Traditionally, consumer expenditure patterns change constantly as employment and the mix of goods and services change and as disposable income increases. Consequently, the distribution of family and individual expenditures change.

Consumer spending on food, based on surveys of urban family expenditures, declined from 23.6% to 18.7% of total expenditures between 1959 and 1969 (see Table 6). Spending on tobacco and alcoholic beverages and on clothing also declined. Decreases in medical care reflect the transfer of large portions of hospital and medical care costs to the public sector.

Recreation, entertainment, education, transportation and travel attracted an increased percentage of the consumer's dollar. Personal taxation took a significantly larger share of that dollar -- 13.5% in 1969 compared with 6.8% in 1959. The result: a drop in total current consumption as a per cent of income from 85.2% in 1959 to 79.5% in 1969.

### PER CAPITA CONSUMPTION OF FOOD IN CANADA

Demand pattern for individual foods has been changing in line with higher incomes, changing work patterns and greater food variety. Main trend: over the years, Canadians have been eating more and more meat (see Table 7), a trend evident in most western industrialized nations and even in some developing countries.

For example: Per capita consumption of pork rose by 22.9%, compared to a 3.8% rise in beef consumption. Reasons: abundant supply, subsequently low prices and, therefore, substitution between the two meats. Consumption of poultry showed a substantial 45.7% increase for the period.

The importance of canned and frozen vegetables was shown by a sharp 24.5% rise. The table reveals changes in a variety of other items.

In sum: the demand impact of consumption patterns on food prices is one of continuing pressure on high animal protein commodities. The conclusion is that this is a world-wide phenomenon because of increased wealth and changes in taste which reflect changing consumer expenditure patterns.



## PART II

### THE PERFORMANCE OF THE CANADIAN FOOD PROCESSING INDUSTRY

Using five key measures of performance, an analysis and comparison can be made of food processing, beverage manufacturing, food retailing and department store retailing. The yardsticks are: output, employment, productivity, unit labour costs, and ratio of prices to costs.

OUTPUT: Between 1961 and 1972, the volume of output in food processing rose about 50% but there has been little growth since early 1970. By comparison, beverage manufacturing output rose 90%, food retailing real domestic product about 55%, and department stores by 90%.

Food processing output was well below the 90% rise for all manufacturing and an 80% rise for all industries.

EMPLOYMENT: Employment in food processing increased only 10% between 1961 and 1972, with virtually no increase since 1966. Employment in beverage manufacturing also gained 10%, most of it between 1965 and 1967 -- with a slight decline since. The figure for all manufacturing was 23%.

Food retailing employment jumped 55%.

Department stores, too, experienced a significant rise, 45%, from 1961.

PRODUCTIVITY:<sup>1</sup> The labour productivity index in food processing increased about 40% from 1961 to 1972, compared with a 54% gain for all manufacturing. Beverage manufacturing productivity per employee increased 66%, one of the strongest productivity gains in manufacturing.

There was no gain for food retailing while, for department stores, productivity increased by nearly 30% from 1961.

UNIT LABOUR COSTS:<sup>2</sup> Food processing unit labour costs rose about 35% from 1961 to 1972, compared to:

- a) a 25% average rise for all manufacturing;
- b) 20% for beverage manufacturing;
- c) a 20% rise for department stores;
- d) and a staggering 100% increase for food retailing.

Labour costs in the food processing industry, as in most others, were stable to declining between 1961 and 1965 and most of the increase began with the start of the inflationary era in 1966.

The unit labour cost index implicitly shows the labour productivity performance. That is, if productivity had remained unchanged, unit labour costs would have been higher. If productivity gains had been greater, the rise in unit labour costs would have been much lower.

## PART II

<sup>1</sup> A simple comparison of output and employment trends provides an estimate of productivity. However, the ratio of output to employment is a partial measure of labour productivity rather than a total measure of efficiency. The reason is that, ideally, one should compare output with total input, including capital, to derive total factor productivity.

<sup>2</sup> Statistics Canada produces estimates of payrolls in the food industry, and other estimates can be made of fringe benefit costs. These provide estimates of total labour costs. A comparison of output with total labour costs provides an index of unit labour costs. In effect, this ratio, expressed as an index, measures the trend in the labour cost of producing one unit of product.

PRICE-COST RATIOS<sup>3</sup> Food processing showed a 12% improvement in its ratio of prices to labour costs between 1961 and 1964, but the ratio then began to decline and, in 1971, fell below the base 1961 index figure.

This picture isn't complete because other costs (capital costs, fuel and power, taxes and freight) may have risen more -- or less -- than unit labour costs.

Nevertheless, the comparison shows that the food processing industry selling prices have risen less than unit labour costs since 1964, with the spread between them at the end of the period reaching 13 index points.

Beverage manufacturing showed a price-cost ratio improvement of 13% over 1961 -- a performance substantially better than for either food or general manufacturing.

Food retailing has experienced steady deterioration since 1962, with prices falling by 30%, relative to labour costs, between 1961 and 1972.

For department stores, the ratio ranged from an index low of 95 to a current high of 104.



## PART II

### VALUE ADDED TRENDS IN FOOD PROCESSING AND BEVERAGES

There were no significant divergences in trends in shipments, cost of material and supplies, and value added in the food processing and beverages manufacturing industries (Table 8) between 1961 and 1970 and between 1967 and 1970. These three key measurements, which rose about 72% since 1961, and 16% - 17% since 1967, indicate that there has been no significant change in margins.

Total number of establishments declined and there was little change in employment and man-hours paid. But wages rose 84.7% between 1961 and 1970, and 25.5% between 1967 and 1970 -- below the average for all manufacturing industries.

Leaving out wages, value added rose only 14.2% since 1967, indicating a squeeze on the other value-added elements.

In terms of output, productivity, and price-cost ratios, the beverage industry clearly outperformed food processing.

<sup>3</sup>Statistics Canada produces estimates of price trends in a large number of manufacturing industries. Known as industry selling price indices, these estimates are intended to measure the change in the net price received by the manufacturer for the output shipped. A comparison of the industry selling price index for food processors with the index of unit labour costs provides a rough index of profitability. The same holds true for beverage manufacturing.

For food retailing, the ratio of prices to costs has been measured by the relationship of the food-at-home component of the consumer price index to unit labour costs. For comparison between prices and cost in department stores, the consumer price index (all commodities minus food) has been used as the measure. Because some items not found in department stores are included in the price index, the method is less than ideal.

### PART III: WAGE AND PRICE CONTROLS

#### INTRODUCTION

There is a consensus among economists that wage and price controls do not work in the long run. Even when they appear to, (as in World War II) they suppress inflation, but it erupts when controls are removed, as happened in North America in the late 1940's.

Experience in many countries confirms the Economic Council of Canada view (page 158, Third Annual Review) regarding the incomes policies (or wage and price controls):

"Incomes policies are not normally expected to bring about spectacular improvements in price performance and they have not in fact done so. Within their more modest range, they do on occasion seem to have had some effect, but it is difficult to say how great this effect has been over all, how long it has been worthwhile. There have been some clear cases of failure, in the sense of incomes policies having much less effect than was initially claimed for them. Generally, our examination of experience in other countries indicates that, once an economy is operating at high levels of demand and employment, there is an inevitable tendency for actual price and wage increases to break through whatever guidelines have been established."

Recent experience in the United States, from August, 1971, and currently in the United Kingdom, confirms the view that price and wage controls have no permanent impact on trends in general price and wage levels.

#### U. S. CONTROLS IN PERSPECTIVE

In the first half of the 1960's, the United States experienced a relatively stable price performance, averaging a 1.3% price rise per year. Then the rate of inflation speeded up and, by 1970, was rising about 6.0% annually. Measures first were introduced to act in a limited way on wages and prices, and then full wage and price controls were implemented (August, 1971) in an effort to check accelerating inflation.

Controls left only about 10% of the total consumer price index uncovered. Excepted from the freeze were raw farm materials, imported goods, goods with strong seasonal price fluctuations, and new products.

The 90-day freeze (mid-August to mid-November, 1971) succeeded in slowing the advance in consumer prices (to less than half the rate prior to controls), and witnessed a decline in industrial commodity prices. Wage rates slowed to an annual rate of 2%, and the psychology of inflation appeared to be checked.



### PART III

#### Phase II

The aim of the second phase, starting in November, 1971, was to reduce inflation to an annual 2% - 3% by the end of 1972. Limitations were placed on wholesalers and retailers in regard to their mark-ups and restrictions were applied to manufacturers and services.

As measured by a selection of price indicators, Phase II successfully curbed inflation during 1972. Consumer prices, excluding food, rose 2.5% and the GNP deflator about 3%. But failures occurred mainly in the food sector where the consumer price index for the food component rose 4.3%. The philosophy behind the gross profit margin standard was to put backward pressure on cost increases.

The controlling of raw farm prices was, and is, difficult -- if not impossible -- to administer. During 1972, farm prices in the U.S. rose 12% and wholesale processed foods 19%. A variety of reasons accounted for the increases, including inability of rising supply to keep pace with increasing demand, particularly for high protein foods such as meat.

Some success was evident at the end of Phase II, outside the food sector. But, with the slack in manpower and capacity utilization prior to the freeze now virtually used up, demand-pull is now being added to cost-push inflation.

#### Phase III

The philosophy of Phase III is to return to a free market system with the provision of re-introducing controls if voluntary restraints fail to work. Controls remain on food and health costs and the construction industries.

In food processing and retailing, emphasis is being placed on increasing productivity as a means of reducing costs. And a change in government emphasis has become evident with a review of the food supply situation in the United States. Import quotas on certain foods have changed and acreage limitations for specific crops increased.

Phase III is concentrating on increasing food supplies with the hope of catching up with demand by 1974.

Main success areas are:

- The dampening of the inflation psychology.
- The co-ordination of government departments at the top level to discuss and decide priority planning.
- Emphasis on long-term supply problems, particularly for food.

The major failure is suppressed inflation which is now erupting as demand-pull joins cost-push in a new inflationary cycle.

### PART III

#### THE UNITED KINGDOM EXPERIENCE

The wage-price freeze in the United Kingdom has been described by the London Economist as less than successful. Labour has indicated that it will refuse to co-operate with the pay board. Thus, flow throughs of rising labour costs will appear in Britain's price indices. Britain, like most countries, also must cope with rising world commodity prices -- up 52% by the Economist's last reading -- and the certain inflation that will follow a devaluation or downward float of sterling. As elsewhere, the adoption of controls is an admission of the failure of other policies.

#### CONCLUSION

The general conclusion on blanket wage and price controls is that, while there may be some initial beneficial effects from their introduction, the impact diminishes rapidly if the psychology that accounts for inflation remains intact.

Rigidly enforced controls can probably hold the price indices and wage rate changes within some bounds for a short period. Yet the more successful the short run effects, the more suppressed inflation is created, and the greater the distortion in resource allocation.

Once the readjustments in the decontrol period are over, wage and price levels are unlikely to be much different from what would have been dictated by market forces in any event.

There may be a desire by some to apply special controls to specific sectors such as foods. Such procedures can only be implemented if the controllers are prepared to:

- a) interfere with factor payments;
- b) contemplate some form of rationing or other resource allocation;
- c) to insulate the sector from external markets, an act difficult to accomplish in the case of food.

In most cases, Canadian prices are dictated by world prices. Effective price controls would require a battery of quotas, subsidies and two-price systems, and might well be in violation of GATT principles. Such controls would inevitably produce imbalances in the market place which would distort the price structure far more than the free play of market forces.



---

PART IV -- TABLES 1 - 8

---

Table 1

## WORLD TRENDS IN CERTAIN KEY INDICATORS

(From THE ECONOMIST February 3, 1973)

## Key indicators : The Nine—how they compare on inflation

	Latest 3 months	All consumer prices			Food prices			Wages		
		Index 1970=100	% change on 3 mths	% change on year ago	Index 1970=100	% change on 3 mths	% change on year ago	Index 1970=100	% change on 3 mths	% change on year ago
No one in Europe was doing very much better at controlling upward pressures on prices and wages than they were when we last reported. Indeed, most continental countries were doing rather worse—and if very often food was largely to blame, this was not so in either France or Italy.	Germany	113	+ 2	+ 6½	113	+ 2	+ 8	126†	+ ½	+ 8
	France	115‡	+ 2	+ 7	117	+ 2½	+ 8½	127†	+ 2½	+ 11½
	Britain	121‡	+ 2½	+ 7½	125‡	+ 2	+ 9	136‡	+ 3	+ 17
	Italy	114	+ 2½	+ 7	113†	+ 3	+ 7½	127**	+ 3½	+ 10½
	Holland	119	+ 2½	+ 7½	113	+ 2½	+ 6½	129	+ 1½	+ 11½
	Belgium	113‡	+ 2	+ 6	114‡	+ 2	+ 8	127**	+ 3½	+ 14
	Denmark	115	+ 2	+ 6½	121	+ 2	+ 10	130*	+ 4	+ 12
	Ireland	122	+ 1½	+ 8	124	+ ½	+ 11½	131*	+ 3	+ 15
	United States	109‡	+ 1	+ 3½	109‡	+ ½	+ 5	116‡	+ 2	+ 7½
	Japan	113	+ 1	+ 4	111	+ 1½	+ 2	133†	+ 2½	+ 14

Index numbers (not seasonally adjusted) refer to the three months to November, 1972, except \* (2nd quarter), \*\* (3rd quarter) † (October) and ‡ (December). Wages refer to hourly rates in manufacturing, except those for Denmark, Ireland and United States which are hourly earnings and those for Japan which are monthly earnings.

## Key indicators : The Nine—how they compare at home

	Latest 3 months	Industrial production			Unemployment			Money supply		
		Index 1970=100	% change on previous 3 mths	% change on one year	Index 1970=100	% change on previous 3 mths	% change on one year	Index 1970=100	% change on previous 3 mths	% change on one year
For the moment at least Britain remains well up in the European growth stakes. Less happily it is also in the league for the growth of the money supply. Economic upswing has been bringing down the numbers of unemployed throughout most of Europe, although both France and Belgium are still plagued by regional and structural problems that have made them the exceptions.	Germany	105	nil	+ 2½	193‡	- 1	+ 24	132	+ 2½	+ 15½
	France	116‡	+ 2½	+ 6	147‡	+ 1½	+ 8	139†	+ 4½	+ 19
	Britain	107‡	+ 2	+ 6½	129‡	- 8½	- 14½	140‡	+ 4	+ 24
	Italy	99	+ ½	+ 3½	116‡	- 5	+ 15	136†	+ 4	+ 18
	Holland	116	+ 1½	+ 7½	257‡	- 3½	+ 57½	133†	+ 4½	+ 16½
	Belgium	110	+ 3½	+ 4	130‡	+ 4½	+ 24½	125†	+ 3½	+ 11½
	Denmark	110*	nil	+ 7	117	- 20	- 15	123	+ 3	+ 12½
	Ireland	107*	- ½	+ 3	114‡	- 2	+ 7	118	+ 5	+ 5
	United States	111‡	+ 3	+ 10	115‡	- 2	- 6	130‡	+ 2½	+ 11½
	Japan	117†	+ 3½	+ 9½	122†	+ 3	+ 6	153†	+ 6	+ 22

Index numbers (seasonally adjusted) refer to the three months to October, 1972, except \* (2nd quarter), † (September) and ‡ (November or December). Industrial production excludes construction. Money supply includes time deposits. Unemployment indexes based on actual numbers (comparable rates of unemployment, on American basis, in 1970, were approximately ½, 2½, 4, 3½, 1½, 2½, 2½, 7½, 5 and 1½% respectively).



Table 1  
(Continued)

WORLD TRENDS IN CERTAIN KEY INDICATORS

(From THE ECONOMIST February 3, 1973)

**Key indicators: world commodity prices**

	Index 1963=100		Percentage change on	
	Jan	Feb	one	one
	31	7	month	year
Shining				
Unrest in the currency markets pushed gold up on the free market by over \$2.00 an ounce to \$69.80. Gold shares followed. But silver, which usually reacts only marginally to currency crises, jumped 3p to 89p an ounce—the highest for 5 years. Both metals, the traditional refuges from sliding stock markets, seem to have little risk of losing these gains.				
All items	185.9	188.7*	+ 2.2	+48.6
Food	200.9	204.2*	+ 0.6	+45.8
Fibres	178.8	179.5*	+ 1.0	+76.5
Metals	207.1	210.3	+ 6.9	+17.6
Misc	169.5	175.0*	+ 6.8	+71.7

\*provisional

Table 2  
FOOD PRICE INDEXES IN SELECTED COUNTRIES

CONSUMER PRICE INDEXES

1963=100

	1967	1968	1969	1970	1971	1972 (By Quarter)			
						I	II	III	IV
Canada	111.6	116.6	121.4	123.9	125.3	129.9	130.9	136.6	137.4 (e)
United States *	109.6	113.6	119.4	126.0	129.8	133.4	134.4	136.5	137.5 (e)
Japan	122.0	130.1	138.0	149.1	157.6	160.2	163.3	163.9	
France **	110.8	114.2	121.4	128.4	136.8	142.0	144.6	147.7	
Germany	108.8	108.1	111.0	114.2	118.5	122.4	124.3	126.9	
Italy	115.0	115.3	118.6	123.7	129.1	132.7	134.9	140.2	
Netherlands	121.8	124.6	133.3	138.6	144.2	149.6	151.9	154.1	
United Kingdom	115.9	120.3	128.4	136.0	148.6	155.4	157.5	161.2	
Sweden	121.8	124.0	127.5	137.6	150.7	158.7	160.4	164.9	
Australia *		119.7	121.0	125.5	130.5	133.5	133.5		

\* Excluding alcoholic beverages and tobacco

\*\* Excluding tobacco

Source: O.E.C.D., Consumer Price Indexes, November 1972, and  
Main Economic Indicators, December, 1972



Table 3  
Trade of Canada

<u>UNIT PRICES*</u>			
<u>Selected Export Items</u>	Unit Price PerCent Change	<u>Selected Import Items</u>	Unit Price PerCent Change
Beef, Fresh or Frozen, Boneless	+30.3	Beef, Fresh or Frozen Boneless	+ 4.1
Hams, Not Cured or Cooked	+13.5	Lamb, Fresh or Frozen	+38.0
Pork, Fresh or Frozen	+23.2	Pork, Fresh or Frozen	+16.6
Bacon, Cured	+10.1	Corned Beef, Canned	+50.0
Salmon, Coho, Frozen, Whole Dressed	+21.5	Sea Fish, Fresh or Frozen	+28.9
Cod Blocks and Slabs, Frozen	+58.8	Tuna, Canned	+51.3
Salmon, Sockeye, Canned	+15.5	Shrimps and Prawns	+42.0
Cheese, Cheddar	+77.1	Cheese	+12.9
Milk Powder, Skim Milk	+65.5	Eggs in the Shell	+56.9
Honey	+16.7	Rice Cleaned	(20.7)
Barley	+61.7	Biscuits and Cookies	+ 5.3
Wheat, Except Seed	+41.2	Bananas and Plantains, Fresh	-
Wheat Flour	(11.0)	Oranges, Mandarines, Tangerines F	-
Biscuits and Cookies	+ 6.9	Orange Juice Concentrates, Frozen	(0.6)
Apples and Crab Apples, Fresh	(11.2)	Jams, Jellies and Preserves	+ 6.7
Jams, Jellies, Preserves Canned	+30.4	Lettuce Fresh	-
Potatoes, Seed	-	Tomatoes Fresh	+30.0
Corn, Canned	-	Raw Sugar	+164.2
Dinners, Pre-cooked, Frozen	(12.8)	Dinners, Pre-cooked, Frozen	+4.3
		Tea, Black	(4.1)
		Soups, Soup Mixes and Bases	+31.6
		Infant and Junior Foods	(14.7)

( ) Indicates decline.

SELECTED CHANGES IN CANADIAN  
IMPORTS AND EXPORTS OF FOODSTUFFS  
1967 - 1972

<u>Values</u>	<u>Per Cent Change 1967 - 1972</u>
Import of Live Animals	+50.5
Imports of Food, Feed, Beverages and Tobacco	+38.0
Exports of Live Animals	+99.7
Exports of Food, Feed, Beverages and Tobacco	+40.9

\* Values divided by quantities  
( ) Indicates decline

Source of Original Data:  
Statistics Canada

Imports by Commodities  
Cat. No. 65-007.

Exports by Commodities  
Cat. No. 65-004.

Table 4  
Trade of Canada

UNIT PRICES

QUANTITIES

(Based on lbs., gals., doz., or cwt.)

Selected Export Items	Per Cent Change 1967 - 1972	Selected Import Items	Per Cent Change 1967 - 1972
Beef, Fresh or Frozen, Boneless	+188.0	Lamb, Fresh or Frozen	+ 24.1
Hams, not Cured or Cooked	+ 12.8	Pork, Fresh or Frozen	+245.2
Pork, Fresh or Frozen	+986.5	Sea Fish, Fresh or Frozen	+ 53.2
Honey	+220.4	Shrimps and Prawns	+ 56.5
Barley	+ 86.1	Cheese	+ 34.8
Biscuits and Cookies	+ 79.6	Rice	+ 79.0
Corn, Canned	+ 87.4	Dinners, Pre- Cooked or Frozen	+314.0
Pre-Cooked Frozen Dinners	+309.2		

Source of Original Data:

Statistics Canada

Imports by Commodities

Cat. No. 65-007.

Exports by Commodities

Cat. No. 65-004.



Table 5

CANADIAN FOODSTUFFS AND  
WORLD COMMODITY PRICE CHANGES

The table below shows increases in prices of many world food commodities since 1967. Canadian food prices reflect world prices. Increases in raw materials influence the retail price of products using those raw materials -- for example, sugar gains increase the cost of jams, jelly powders, soft drinks.

<u>Item</u>	<u>Per Cent Change Since 1967</u>	<u>To</u>
Sugar, average "world" sugar spot price (raw cane), Caribbean ports	+352.3	Feb. 1973
Soybean meal, average price of 44% protein content at Chicago	+143.0	Feb. 1973
Hogs, average wholesale price of hogs, Sioux City or Chicago	+ 84.1	Feb. 1973
Potatoes, wholesale price at New York	+ 79.3	Feb. 1973
Coffee, average spot price (Santos No.4) N.Y.	+ 57.8	Feb. 1973
Beef, average wholesale price of steer beef carcass (choice) at Chicago	+ 54.3	Feb. 1973
Broilers, average wholesale price delivered at Chicago, U.S. Grade A	+ 45.6	Feb. 1973
Cheese, wholesale price of American cheese, fresh single daisies, Chicago	+ 43.0	Feb. 1973
Honey, wholesale price of honey (extracted), Chicago	+ 42.9	Aug. 1971
Orange, frozen concentrate wholesale price	+ 40.2	Nov. 1971
Rice, average wholesale price of milled nato rice (No. 2), New Orleans	+ 39.1	Feb. 1973
Wheat, average price of No. 2 hard winter wheat at Chicago	+ 35.8	Feb. 1973
Corn oil, spot price, crude, midwest tank cars	+ 33.7	Feb. 1973
Cocoa, spot cocoa bean prices (ACCRA) N.Y.	+ 31.0	Feb. 1973
Apples, wholesale prices of (delicious) U.S.	+ 27.1	Nov. 1971
Turkeys, wholesale price of frozen eviscerated Young Toms, N.Y.C.	+ 25.3	Feb. 1973
Oats, average cash price of No. 1 white oats in Chicago	+ 21.2	Feb. 1973
Corn, average price of corn, No. 3 yellow at Chicago	+ 15.6	Feb. 1973
Molasses, wholesale price blackstrap (bulk) N.Y.	+ 10.5	Feb. 1973
<u>Source:</u> <u>Commodity Year Book</u> , Commodity Research Bureau, Inc., New York. <u>New York Journal of Commerce</u>		

TABLE 6

## PATTERNS OF FAMILY EXPENDITURE: ALL FAMILIES AND INDIVIDUALS

1959 - 1969

Percentage Distribution of Total Expenditure	1959	1962	1967	1969
Food	23.6	23.4	19.4	18.7
Shelter	16.8	18.6	15.9	15.2
Rented	--	7.5	6.3	5.1
Owned	--	6.5	6.0	6.2
Other Shelter	--	0.6	0.8	0.8
Fuel, Light, Water	--	3.9	2.9	3.1
Household Operation	3.9	3.9	4.0	4.1
Furnishings and Equipment	4.8	4.3	4.2	4.6
Appliances	--	1.4	1.1	1.2
Other	--	2.9	3.1	3.4
Clothing	9.1	8.8	8.4	8.1
Transportation	11.2	11.2	11.7	13.1*
Car	9.1	9.1	9.5	10.8**
purchase	--	4.3	4.2	5.0
operation	--	4.8	5.3	5.8
Other Transportation	2.1	2.1	2.2	2.3
Medical Care	4.2	4.3	3.3	3.4
Personal Care	2.1	2.3	2.3	2.1
Recreation	2.9	3.1	3.5	3.4
Reading	0.6	0.7	0.7	0.6
Education	0.7	0.6	0.8	0.9
Tobacco and Alcoholic Beverages	4.1	4.2	4.0	3.8
Other	1.2	1.1	1.3	1.6
Total Current Consumption	85.2	86.4	79.8	79.5
Gifts and Contributions	3.3	2.7	2.5	2.7
Personal Taxes	6.8	6.4	12.7	13.5
Security	4.7	4.5	5.0	4.3
TOTAL EXPENDITURE	100.0	100.0	100.0	100.0

\*Includes Travel and Transportation

\*\*Includes Automobiles and Trucks

Source: Statistics Canada, Urban Family Expenditure 1959, 1962 and 1967, Cat. Nos. 62-521, 62-525, 62-530, and Family Expenditure in Canada 1969, Cat. No. 62-535.



Table 7

## PER CAPITA CONSUMPTION OF FOOD

1967 - 1971

(Pounds Per Capita Per Annum)

	1967	1971 <sup>(1)</sup>	Per Cent Change 1967 - 1971
<u>Meats &amp; Fish</u>			
Pork (carcass weight)	53.8	66.1	22.9
Beef (carcass weight)	84.0	87.2	3.8
*Total meat (carcass weight)	157.2	165.3	5.2
Total poultry (edible weight)	30.2	44.0	45.7
Total fish (edible weight)	13.4	11.4	(14.9)
<u>Dairy Produce</u>			
Total milk and cheese	59.7	58.1	(2.7)
Eggs	31.8	32.7	2.8
<u>Beverages</u>			
Tea (primary distribution weight)	2.4	2.4	0.0
Coffee (green beans)	9.3	9.2	(1.1)
<u>Vegetables (fresh equivalent)</u>			
Total - Fresh	72.5	73.2	1.0
- Canned	21.2	26.4	24.5
- Frozen	8.6	9.5	10.5
*Total vegetables	115.9	118.1	1.9
<u>Fruit (fresh equivalent)</u>			
Total - Fresh	115.5	114.8	(0.6)
- Canned	50.7	52.5	3.6
- Frozen	3.5	3.2	(8.6)
- Juice	57.1	60.1	5.3
- Jams, jellies etc. (processed weight)	2.0	1.6	(20.0)
*Total fruit	254.5	252.8	(0.7)
<u>Cereals (retail weight)</u>			
Total cereals	149.2	146.1	(2.1)
<u>Sugars &amp; Syrups (refined weight)</u>			
Total sugar and syrups	108.0	110.9	2.7 *
<u>Oils &amp; Fats (retail weight)</u>			
Total oils and fats	48.1	41.2	(14.3)
<u>Pulses &amp; Nuts (retail weight)</u>			
Total pulses and nuts	10.6	17.5	65.1

Notes: (1) Preliminary, subject to revisions.

\* Totals will not sum components due to emission of some categories.

Source: Statistics Canada: Apparent Per Capita Domestic Disappearance of Food in Canada, Cat. No. 32-226 Annual.

TABLE 8

## "A" - FOOD PROCESSING AND BEVERAGES MANUFACTURING

	MANUFACTURING ACTIVITY						TOTAL ACTIVITY	
	... Production and Related Workers...			.. Total Employees...				
	Establishments	Number	Man-Hours Paid	Wages	Cost of Fuel and Electricity	Cost of Materials and Supplies Used	Value of Shipments of Goods of Own Manufacture	Value Added Manufacturing Activity
1961	7,734	129,977	276,376	425,211	71,226	3,273,280	5,039,544	1,713,173
1967	6,737	142,172	303,247	625,884	95,189	4,850,398	7,429,270	2,516,832
1968	6,361	141,732	300,873	668,259	99,410	4,971,270	7,674,259	2,638,863
1969	6,082	140,553	297,600	718,760	102,871	5,337,505	8,223,767	2,832,912
1970	5,778	143,501	302,499	785,273	101,531	5,644,569	8,639,102	2,945,121
Per Cent Change 1961 - 1970 (25.3)		10.6	9.5	84.7	42.6	72.4	71.4	71.9
Per Cent Change 1967 - 1970 (14.2)		0.9	(0.2)	25.5	6.7	16.4	16.3	17.0
							(3.1)	21.4
								18.1
								75.2
								1,782,701
								2,644,474
								2,773,351
								2,992,330
								3,124,097
								1,383,908
								76.6
								5.2
								21.4
								18.1
								75.2

( ) Indicates a decline

Source: Statistics Canada, Cat. No. 31-201.

\*The tables accompanying this section show trends in the principal statistics for food processing and beverages manufacturing industries for 1961, 1963, and 1967 through 1970. Lags in the collection and publication of data prevent the presentation of more recent data.

"Value added" is essentially the value of shipments minus the cost of materials and supplies.

The data are shown for manufacturing activity and for total activity. The non-manufacturing activity may relate to goods sold under license, wholesaling or retailing activity, or other related activities.



## APPENDICE «M»



**mémoire présenté  
au Comité spécial  
du Chambre des Communes  
sur les  
TENDANCES des PRIX  
de L'ALIMENTATION**

par

**LES FABRICANTS CANADIENS  
DE PRODUITS ALIMENTAIRES**

MARS 1973

TABLE DES MATIERES

	<u>Page</u>
Introduction	(i)
Liste des sociétés membres, FCPA	(ii, iii)
Points principaux traités dans de mémoire des FCPA	(iv-vii)
Observations	(viii, ix)
Partie I: L'INFLATION ET LES PRIX -- LA CONJONCTURE MONDIALE	
- L'inflation et la tendance des prix mondiaux	1, 2
- Comparaison des indices du prix des aliments dans certains pays	2, 3
- Le Canada sur les marchés alimentaires du monde	3, 4
- Accords internationaux sur les denrées	4
Partie II: LE PRIX DES ALIMENTS AU CANADA	
- Le mouvement des prix	5
- Où se sont produit les principaux mouvements des prix	6
- Modifications des habitudes du consommateur	7
- Consommation des aliments au Canada par habitant	7
- Le comportement de l'industrie canadienne de la transformation des aliments	8, 9
- Tendances relatives à la valeur ajoutée dans la transformation des aliments ou la fabrication des boissons	10
Partie III: CONTRÔLE DES PRIX ET DES SALAIRES	
- Introduction	11
- Regard sur les contrôles aux Etats-Unis	11, 12
- L'expérience du Royaume-Uni	12, 13
- Conclusion	13
Partie IV: TABLEAUX	
- Tendances mondiales -- Divers indicateurs-clefs	
- Indicateurs-clefs: Les neuf et leur comportement devant l'inflation	Tableau 1(a)
- Indicateurs-clefs: Les neuf et leur comportement intérieur	Tableau 1(b)
- Indicateurs-clefs: Cours mondiaux des denrées	Tableau 1(c)
- Indices des prix des aliments dans certains pays	Tableau 2
- Le commerce du Canada -- prix unitaires, changements en pourcentage	Tableau 3
- Le commerce du Canada -- prix unitaires, quantités	Tableau 4
- Aliments canadiens et évolution des cours alimentaires mondiaux	Tableau 5
- Répartition des dépenses familiales: ensemble des familles et des particuliers	Tableau 6
- Consommation des aliments par habitant	Tableau 7
- Transformation des aliments et fabrications des boissons	Tableau 8



## INTRODUCTION

Les Fabricants canadiens de produits alimentaires groupent la plupart des principaux fabricants de produits vendus dans les épiceries et portant une marque nationale. Ils ont fourni la meilleure partie des produits fabriqués et livrés par l'industrie dans son ensemble en 1972, pour une valeur de près de 8 milliards. Les membres des FCPA donnent aussi du travail à environ 200,000 Canadiens -- soit à la meilleure partie également des personnes employées dans cette industrie -- à qui ils versent plus de 1.2 milliard sous forme de salaires et de traitements. C'est dire que nos membres ont sur l'économie une influence considérable, dans la mesure où ils donnent aussi du travail et des revenus au cultivateur, au fournisseur et aux autres parties du secteur tertiaire.

Depuis les origines du progrès économique du Canada, l'industrie des produits de l'épicerie -- industrie pluri-sectorielle -- s'est trouvée mise en cause à toutes les étapes dont l'ensemble constitue le circuit alimentaire, du cultivateur au détaillant. L'industrialisation plus poussée de l'économie et l'urbanisation plus grande de la société a eu pour résultat une complexité plus grande de la transformation des aliments et de leur fabrication, eu égard à la demande accrue de produits de plus en plus variés.

Cela étant, nous croyons être en mesure d'apporter au Comité un concours particulièrement intéressant. Le présent mémoire cherchera à définir les principaux éléments qui influent sur le cours des aliments au Canada, comme à décrire la situation de notre industrie en particulier.

FABRICANTS CANADIENS DE PRODUITS ALIMENTAIRES

---

LISTE DES SOCIÉTÉS MEMBRES

---

The Borden Company, Limited  
Bovril (Canada) Limited  
Boyle-Midway (Canada) Limited  
Bristol-Myers Products Canada  
Brooke Bond Foods Limited  
Cadbury Schweppes Powell Limited  
Campbell Soup Company Ltd.  
Canada Dry Limited  
Canada Packers Limited  
The Canada Starch Company Limited  
Canadian Cannery Limited  
Canadian Home Products Limited  
The Canadian Salt Company Limited  
Carnation Company Limited  
Catelli Ltd.  
Christie, Brown and Company, Limited  
Church & Dwight Limited  
Club House Foods Limited  
Coca-Cola Ltd.  
Colgate-Palmolive Limited  
Continental Can Company of Canada Limited  
Canada Bread, Division of Corporate Foods Limited  
Crown Zellerbach Canada Limited  
Crush International Limited  
Dainty Foods Limited  
Delta Food Processors Ltd.  
Dominion Seven-Up Company Limited  
Domtar Chemicals Ltd.  
Dow Chemical of Canada, Limited  
Eddy Match Company, Limited  
Facelle Company Limited  
General Foods, Limited  
General Mills Canada, Ltd.  
Gerber Products of Canada, Ltd.  
Kellogg Company of Canada, Limited  
Kimberly-Clark of Canada Limited  
Kitchens of Sara Lee (Canada) Ltd.  
Kiwi Polish Company (Canada) Limited  
Kraft Foods Limited  
Lawry's Foods of Canada Ltd.  
Lever Brothers Limited  
Thomas J. Lipton Limited  
Maple Leaf Mills Limited  
McLarens Foods Limited  
McNair Products Co. Limited



Mead Johnson Canada  
Miles Laboratories, Ltd.  
Mother Parker's Foods Limited  
Nabob Foods Limited  
National Sea Products Limited  
William Neilson Limited  
Nestlé (Canada) Ltd.  
Ovaltine Food Products  
Pasquale Bros. Limited  
Pepsi-Cola Canada Ltd.  
Pillsbury Canada Limited  
The Procter & Gamble Company of Canada, Limited  
Ralston Purina of Canada Limited  
Reckitt & Colman (Canada 1969) Limited  
Robin Hood Multifoods Limited  
Rowntree MacKintosh Canada Ltd.  
Gordon K. Russell Foods Limited  
St. Lawrence Starch Company Limited  
W.H. Schwartz & Sons Ltd.  
Scott Paper Limited  
Standard Brands Limited  
Sucronel Limited  
Swift Canadian Co. Limited  
Wm. Underwood Co. (Canada) Ltd.  
Union Carbide Canada Limited  
Vick Chemical Company  
Weston Bakeries Limited  
Wm. Wrigley Jr. Company Limited

POINTS PRINCIPAUX TRAITÉS DANS LE MÉMOIRE DES FCPAPARTIE I: L'INFLATION ET LES PRIX - LA CONJONCTURE MONDIALEPage

- Les membres des Fabricants canadiens de produits alimentaires ont fourni la meilleure partie de près de huit milliards de dollars d'acheminements dans ce secteur en 1972, ont donné du travail à près de 200,000 Canadiens et leur ont versé, en salaires et rétributions diverses, plus de 1.2 milliard. Introduction
- Parallèlement à la croissance de l'industrialisation et de l'urbanisation au Canada les usines de transformation des aliments se sont perfectionnées de manière à répondre à la demande pour des produits de plus en plus variés. Introduction
- Les cours mondiaux des denrées ont commencé à accuser une forte tendance à la hausse en avril 1971, augmentation qui se poursuit actuellement à une rythme annuel de 20 à 30 p. 100. La dévaluation du dollar américain en février 1973 suscitera une nouvelle hausse de 10 p. 100. Les variations des cours mondiaux auront un effet considérable sur les prix des aliments au Canada.
- Si on compare les changements constatés par les indices des prix des aliments dans une liste de dix pays particuliers le Canada se place au troisième rang pour la modicité de la hausse. Il n'est dépassé à cet égard que par l'Allemagne et les Etats-Unis, dépasse largement l'Italie, la France, les Pays-Bas et distaince de très loin les trois pays qui occupent les derniers rangs: le Royaume-Uni, le Japon et la Suède.
- Les prix essentiels sont fixés par les mouvements sur les marchés internationaux; ils ont un effet puissant sur le prix des aliments au Canada. Notre pays n'exerce que peu d'influence sur les cours internationaux, tant à l'exportation qu'à l'importation. Il y eu hausse rapide, de 1967 à 1971, au Canada, en ce qui concerne la valeur des produits alimentaires, leur volume et leur prix, tant à l'exportation qu'à l'importation.
- On conçoit mal comment un contrôle des prix intérieurs au Canada puisse avoir une influence quelconque sur la tendance des cours à l'exportation ou à l'importation.
- Le Canada prend une part active à la conclusion d'accords internationaux sur les denrées, tant à titre de pays producteur qu'à titre de pays consommateur. Ces accords ont pour effet d'augmenter le rapport au pays producteur en augmentant de ce fait le prix des aliments importés chez nous.



PARTIE II: LE PRIX DES ALIMENTS AU CANADA

- Ce qui fixe avant tout le prix de détail des aliments c'est le prix des matières premières, notamment des produits agricoles et des coûts unitaires de la main-d'oeuvre, en augmentation constante dans le secteur tout entier de la transformation des aliments.
- Les hausses et les baisses du cours des aliments frais correspondent à peu près exactement à celui des cours agricoles; les produits à demi transformés restent plus stables de ce point de vue et les produits ayant subi une forte transformation -- les "grandes marques" -- restent les plus stables de tous, la hausse à cet égard étant plus lente que celle de l'indice des prix à la consommation.
- La demande des produits agricoles dans le monde augmente plus vite que l'offre. Il en résulte une poussée vers le haut en ce qui concerne les prix, à partir du niveau de la production agricole elle-même. Cette observation vaut pour les exportation du Canada -- comme le blé ou le boeuf -- que pour nos importations: sucre, café, cacao etc.
- Les membres des FCPA ont été sérieusement atteints par la hausse du prix des matières premières et des salaires. Bien que la hausse de ces derniers ait été en partie compensée par une amélioration de la productivité et une efficacité plus grande il est impossible d'améliorer la productivité à un point tel qu'on puisse complètement rattraper la hausse des coûts de main-d'oeuvre.
- L'industrie alimentaire canadienne paye plus cher aujourd'hui ses matières premières qu'il y a un an; elle paye plus cher pour les transformer et les commercialiser au détail.
- Jusqu'ici les politiques agricoles au Canada ont eu tendance à restreindre la production par peur des excédents. Elles ne sont désormais plus conformes à l'évolution de la demande sur les marchés du monde.
- C'est le consommateur canadien qui reste maître de la demande. Le marché moderne, par sa complexité, manifeste la complexité des besoins ou des exigences du consommateur et la demande croissante de produits de plus en plus variés. C'est en somme le consommateur qui détermine, en dernier ressort, la place que peut occuper sur le marché une maison ou un produit quelconques.
- La hausse du revenu a dépassé celle des prix généraux des produits de consommation -- y compris les aliments -- depuis cinq ans. La hausse du revenu a sensiblement augmenté la puissance d'achat réel, soit l'écart entre l'augmentation du revenu et celle des prix.

- En novembre 1972 le salaire horaire moyen dans le secteur de la fabrication permettait l'achat de 23.3 p. 100 de plus de biens et de services qu'en janvier 1967 et de 25.1 p. 100 de plus d'aliments.
- En même temps qu'augmentaient les prix, les salaires augmentaient aussi, beaucoup plus rapidement. De 1967 à 1972 le salaire hebdomadaire moyen dans l'industrie de la fabrication accusait une hausse de 57 p. 100, comparativement à une augmentation de l'indice des prix à la consommation (tous éléments) de 26.8 p. 100 et à un relèvement de 25.8 p. 100 du prix des aliments.
- Les prix des aliments ont tour à tour accéléré et freiné la hausse générale des prix à la consommation.
- Entre 1961 et décembre 1972 la hausse du prix des aliments consommés à domicile a été sensiblement inférieure à celle des repas au restaurant. Il y a eu hausse dans le premier cas de 23.8 p. 100 et, dans le second, de 39.5 p. 100.
- Le prix des produits frais -- viandes, laitages, poisson, volaille, oeufs, fruits ou légumes -- a augmenté de 48.5 p. 100 entre 1961 et décembre 1972 et de 29.1 p. 100 depuis janvier 1967. Pour les produits emballés et les produits d'épicerie divers il y a eu hausse moins sensible: 33.5 p. 100 et 14.5 p. 100.
- Pour un grand nombre de produits alimentaires, y compris les laitages, la viande, les céréales, le café, le thé, le sucre et divers autres produits préparés et emballés, la tendance à la hausse des prix au détail était sensiblement la même que celle qu'on a pu constater au niveau des prix à la fabrication ou à la production agricole.
- La répartition des dépenses du consommateur entre les divers postes de son budget évolue constamment au fur et à mesure qu'évoluent l'embauche et la quantité des divers biens et services disponibles. Envisagée comme pourcentage de l'ensemble des dépenses du consommateur la partie consacrée à l'achat des aliments a accusé une baisse de 23.6 p. 100 en 1959 à 18.7 p. 100 en 1969. Le consommateur a d'autre part augmenté ses dépenses au titre des loisirs, des spectacles, de l'instruction, des transports et des voyages. Il faut y ajouter l'impôt personnel où la proportion a enregistré, de 1959 à 1969 une hausse de 6.8 p. 100 à 13.5 p. 100.
- Au niveau de la demande l'évolution a correspondu à la hausse du revenu, etc. Les Canadiens mangent de plus en plus de viande depuis quelques années. Entre 1967 et 1971, par exemple, la consommation du porc, par habitant, a augmenté de 22.9 p. 100 et celle de viande de volaille de 45.7 p. 100.



Voici comment notre industrie s'est comportée entre 1961 et 1972:

- \* Le volume des produits alimentaires transformés a augmenté d'environ 50 p. 100, mais la hausse a été plus ou moins nulle depuis 1972. Par ailleurs la production des boissons a augmenté de 90 p. 100, la vente des aliments au détail de 55 p. 100 environ et la vente dans les grands magasins de 90 p. 100. 8
- \* L'embauche dans le secteur de la transformation des aliments n'a augmenté que de 10 p. 100, cette hausse étant à peu près nulle depuis 1966. L'embauche dans le secteur de la fabrication des boissons a augmenté de 10 p. 100, dans la vente au détail des aliments, de 55 p. 100, dans les grands magasins de 45 p. 100. 8
- \* Il y a eu augmentation d'environ 40 p. 100 à l'indice de la productivité de la main-d'oeuvre dans le secteur de la transformation des aliments, comparativement à 54 p. 100 pour l'industrie de la fabrication tout entière, à 66 p. 100 pour la fabrication des boissons, à une augmentation nulle pour la vente des aliments au détail, et à presque 30 p. 100 pour les grands magasins. 8
- \* Les coûts unitaires en ce qui concerne la transformation des aliments ont augmenté de 35 p. 100 comparativement à une hausse moyenne de 25 p. 100 pour l'ensemble du secteur de la fabrication, de 66 p. 100 pour la fabrication des boissons, de 0 p. 100 pour la vente des aliments au détail et de près de 30 p. 100 pour les grands magasins. 8
- \* Les coûts de la main-d'oeuvre pour la transformation des aliments comme dans la plupart des autres secteurs sont restés stables ou ont décliné de 1961 à 1965. La meilleure partie de l'augmentation remonte à l'ère inflationniste de 1966. 8
- \* Les prix de vente de l'industrie de la transformation des aliments ont connu une augmentation inférieure à ceux des coûts unitaires de la main-d'oeuvre depuis 1964, l'écart entre les deux étant de 13 points à l'indice à la fin de la période. Pour la fabrication des boissons le rapport prix-coûts accusait une amélioration de 13 p. 100, pour la vente au détail des aliments une régression de 30 p. 100 et pour les grands magasins un mouvement ascendant qui l'a porté d'un minimum de 95 à l'indice à son maximum actuel de 104.

- On n'a constaté aucune divergence sensible des tendances au chapitre des acheminements, du coût des matières premières ou des fournitures et de la valeur ajoutée dans la transformation des aliments ou la fabrication des boissons de 1961 à 1970 et de 1967 à 1970. Ces trois indicateurs-clefs, dont la hausse a été voisine de 72 p. 100 depuis 1961, et de 16 à 17 p. 100 depuis 1967, indiquent qu'il n'y a guère eu de modification sensibles des écarts. D'autre part, on a constaté une hausse de 84.7 p. 100 des salaires pour la première période et de 25.5 p. 100 pour la seconde.

### PARTIE III: CONTRÔLE DES PRIX ET DES SALAIRES

- Les économistes conviennent à peu près unanimement que le contrôle des prix et des salaires ne marche pas. Même s'ils en donnent l'impression ils ne font que différer la brusque réapparition de l'inflation au moment de leur suppression. C'est ce qui s'est produit en Amérique du Nord à la fin des années 40.
- L'expérience récemment vécue par les Etats-Unis et l'expérience que connaît actuellement le Royaume-Uni à cet égard confirme le point de vue selon lequel le contrôle des prix et des salaires n'a pas d'effets durables sur les tendances générales des niveaux des prix et des salaires.
- On peut conclure généralement, en ce qui concerne le contrôle général des prix et des salaires, que bien que son apparition puisse susciter un effet psychologique salutaire, cet effet se dissipe dans la mesure où subsistent intactes les sources fondamentales de l'inflation.
- L'application rigoureuse de cette taxation peut empêcher une évolution excessive des indices des prix et des salaires à court terme. Mais le succès obtenu de cette façon n'est qu'illusoire. Moins les prix et les salaires augmentent à court terme, plus ils ont tendance à susciter des poussées inflationnistes et à perturber la répartition des ressources.
- L'application efficace des contrôles des prix exigerait la mise en place de tout un appareil de contingentements, de subventions et de régimes de double-prix, ce qui risquerait de mettre en cause les principes mêmes dont s'inspire le GATT.
- Ces contrôles déboucheraient fatalement sur le déséquilibre du marché, perturbant ainsi la structure des prix beaucoup plus que ne l'aurait fait le libre jeu des forces du marché.



OBSERVATIONS

Les renseignements fournis dans le mémoire des Fabricants canadiens de produits alimentaires montrent bien que, comme nous le croyons, notre industrie a su, dans des circonstances difficiles, se comporter de manière à rencontrer les exigences du consommateur canadien.

Qu'il nous soit maintenant permis de soumettre respectueusement au Comité les observations ci-dessous:

1. Pour nous la hausse des prix des aliments est fonction d'un accroissement de la demande juxtaposée à une pénurie provisoire de produits alimentaires. Une solution possible consisterait à augmenter les approvisionnements.

Il nous paraît indispensable de procéder à une révision des politiques agricoles du Canada à la lumière de l'évolution rapide de la demande mondiale pour des denrées alimentaires de plus variées. Il est clair qu'il nous faut un plan à long terme visant une expansion contrôlée de la production agricole destinée aux marchés tant intérieurs qu'extérieurs.

On nous permettra de rappeler ici que les offices de commercialisation ont primitivement été conçus pour mettre le producteur à l'abri du problème chronique des excédents de production. Les accords internationaux sur les denrées répondaient aux mêmes préoccupations. Selon nous, la révision des politiques agricoles doit mettre en cause toutes nos structures douanières ainsi que l'ensemble des structures de commercialisation sur les plans national et provinciaux. La participation du Canada aux accords internationaux doit, de ce point de vue, constituer la manifestation de l'intérêt croissant que le Canada porte à l'effet possible de ces accords sur les cours canadiens.

2. A cause du caractère concurrentiel de l'industrie de la fabrication des aliments nous pensons que les efforts tentés en vue d'augmenter et de mieux distribuer les approvisionnements pourront avoir pour résultat une baisse du prix des matières premières qui se répercutera sur les prix de vente au niveau de la fabrication.
3. On convient généralement que l'amélioration de la productivité assure la stabilité, voire la réduction des prix. C'est pour cette raison que les FCPA accueilleraient avec satisfactions tous les efforts que pourraient tenter les pouvoirs publics, par la voie de la recherche et du développement, pour stimuler l'amélioration de la productivité en ce qui concerne la transformation des aliments.

4. Les pouvoirs publics devraient aussi intervenir plus souvent pour favoriser l'installation, à tous les niveaux de la transformation, de matériels nouveaux et plus efficaces de manière à réaliser une efficacité et une productivité améliorée.
5. L'augmentation rapide du prix des aliments pesant pour lourdement sur les économiquement faibles, il existe manifestement du problème de revenu conjugué à un problème des prix. Pour nous les pouvoirs publics doivent orienter leurs efforts vers l'assurance d'une garantie du revenu, leur politique à cet égard étant destinée à assurer un niveau de vie vraiment équitable. Cela vaudrait mieux que de chercher à appliquer des mesures de contrôle des marchés excessivement générales et arbitraires.
6. Les pouvoirs publics doivent, selon nous, favoriser le libre jeu des forces du marché et s'attaquer aux causes profondes de l'inflation. L'expérience montre, en effet que les contrôles, à long terme, présentent plus d'inconvénients que d'avantages.

Si malgré tout, inspirés par d'autres motifs, ils se décidaient pour ce contrôle, ces mesures devraient être générales et étendues à tous les secteurs.

7. Notre industrie sait tout l'intérêt qu'il y a pour le public à la mieux connaître, comme à mieux connaître les problèmes de la nutrition auxquels il doit être sensibilisé. Cela est d'ailleurs plus que simplement opportun; c'est indispensable. Nous nous proposons de développer davantage nos efforts et notre programme en ce sens. Les efforts entrepris par l'Etat et des agences, selon nous, présentent également de nombreux avantages lorsqu'il s'agit de mieux instruire ou de mieux former le consommateur en ce qui concerne ses problèmes d'alimentation ou les questions connexes. Nous accueillerons avec satisfactions toutes les occasions qui nous seront proposées de collaborer avec eux dans ces domaines.



PARTIE I: L'INFLATION ET LES PRIX  
LA CONJONCTURE MONDIALE

L'INFLATION ET LA TENDANCE DES PRIX MONDIAUX

On ne saurait aborder la question de l'augmentation du prix des aliments sans évoquer en même temps le plus complexe des sujets de nature économique, l'inflation, dont on peut dire qu'elle correspond à une augmentation généralisée et soutenue du niveau général des prix. Le taux de l'inflation actuel au Canada, voisin de 5 p. 100, est rapide.

Il importe de distinguer l'inflation des mouvements relatifs des prix. Même aux époques où les prix restent généralement stables, certains d'entre eux augmentent. En période d'inflation généralisée, le nombre de prix en augmentation est beaucoup plus considérable (voir tableau 1). La hausse du prix d'une denrée quelconque indique soit que la demande augmente, soit que l'offre décline, soit que les deux phénomènes coexistent en quelque manière.

Un exemple: la demande de viande sur le marché intérieur et le marché international augmente, provoquant la hausse des prix, sans que l'on puisse augmenter rapidement l'offre car l'engraissement d'animaux vifs prend plusieurs mois. S'il arrivait que l'offre augmentait et que la demande (vraisemblablement à l'exportation) déclinait, il y aurait baisse des prix.

Bref, les mouvements relatifs des prix constituent le moyen pour l'acheteur et le vendeur d'agir en commun pour orienter les ressources dans le sens désiré. Perturber ce système, c'est perturber en même temps la répartition des ressources.

On distingue deux types d'inflation générale. Il y a inflation à l'achat lorsque l'ensemble de la demande collective de biens et de services dépasse l'offre en puissance. Généralement une hausse rapide des prix rétablit l'équilibre entre offre et demande. Il y a, au contraire, inflation à la vente (dite poussée sur les coûts) chaque fois que d'importants secteurs de la collectivité cherchent une augmentation plus rapide de leur revenu par rapport à l'augmentation de la productivité. Sans doute, certains groupes peuvent-ils réussir, mais ces gains sont illusoire dans le contexte économique général. Il ne saurait être question d'une augmentation du revenu réel qui soit plus rapide que celle du total des efforts et de l'efficacité. On débouche ainsi sur un grave déséquilibre. Une ambiance inflationniste générale favorise la psychose de la poussée sur les coûts, d'où renforcement réciproque des deux types d'inflation.

PARTIE I

Les gouvernements de la plupart des Etats industriels modernes recherchent une grande activité économique, un emploi relativement total, un rythme acceptable de croissance économique et une stabilité relative des prix. Réaliser un objectif, c'est peut-être en sacrifier en partie un autre. On a eu généralement tendance à sacrifier la stabilité des prix à la recherche d'un haut niveau d'embauche.

Dans la réalisation de ces objectifs les Etats ont recours à la gestion de la demande, à la fiscalité, à la politique monétaire, à des politiques d'imposition et de dépenses ou à des politiques commerciales et de taux des changes. Un judicieux mélange de ces diverses méthodes permet une évolution équilibrée vers la réalisation des divers buts précités, ce qui est simple en théorie mais d'une pratique difficile.

C'est ainsi par exemple que la libération du change du dollar canadien en mai 1970, destinée à empêcher la valorisation du dollar de porter préjudice à nos industries exportatrices (ce qui a du même coup influé sur les fabricants canadiens soumis plus que d'autres à la concurrence des importations) a provoqué une augmentation importante de la masse monétaire depuis le début de 1970 jusqu'au milieu de 1972. Pour les tenants du classicisme en matière monétaire, il n'y a pas lieu de chercher ailleurs la cause de l'inflation dont la hausse du coût des aliments n'est qu'une manifestation parmi beaucoup d'autres. Le moins qu'on puisse dire c'est que l'expansion de la masse monétaire a suscité une ambiance favorable au développement des deux types d'inflation dont nous parlions.

A moins qu'un pays n'applique des méthodes rigoureusement restrictives, la dévaluation est à peu près fatalement suivie de l'inflation sur le plan intérieur au fur et à mesure que le niveau des prix remonte pour combler l'écart créé par la dévaluation. Pendant que les Etats-Unis conservaient le contrôle des prix et des salaires pendant un an à la suite de la dévaluation de son dollar, son économie a connu une période d'expansion en même temps qu'on assistait à une rapide augmentation de la masse monétaire. La disparition des contrôles permettra désormais la libération des forces inflationnistes.

Les Etats-Unis restant consommateurs de la part du lion de la production mondiale de marchandises, les prix correspondront à la fermeté de la demande sur les marchés américains comme sur ceux du monde industriel en général. Ils correspondront en même temps à une hausse sensible de la masse monétaire mondiale et manifesteront enfin l'effet inflationniste de la dévaluation du dollar américain. Cette tendance est déjà visible. Les cours mondiaux des denrées sont actuellement en hausse au rythme de 20 à 30 p. 100 par année. Une nouvelle dévaluation du dollar américain, en février 1973, suscitera une nouvelle augmentation de 10 p. 100.

Tous ces phénomènes se répercutent fatalement sur l'économie canadienne.



## PARTIE I

### COMPARAISON DES INDICES DU PRIX DES ALIMENTS DANS CERTAINS PAYS

Du point de vue de la hausse des prix, selon une étude comparative de cette question fait par l'organisation européenne pour la coopération et le développement, c'est l'Allemagne qui se classe au premier rang des dix pays industrialisés qui ont fait l'objet de cette étude. La hausse des prix de 1963 au troisième trimestre de 1972 y a en effet été de 26.9 p. 100. Viennent ensuite les Etats-Unis et le Canada avec des hausses respectives de 36.5 et de 36.6 p. 100 jusqu'au troisième trimestre de 1972 (voir tableau 2).

Le prix des aliments a augmenté en Italie (40.2 p. 100), en France (47.7 p. 100), aux Pays-Bas (54 p. 100), au Japon (63.9 p. 100), au Royaume-Uni (61.2 p. 100) et en Suède (64.9 p. 100).

On assiste, actuellement, en Allemagne, à une hausse des prix de 6.5 p. 100 pour les quatre trimestres terminés en septembre 1972. Des réévaluations successives du mark allemand ont empêché la hausse des aliments importés.

Les prévisions pour le quatrième trimestre rapprochent les indices canadiens et américains de 137.5 et de 137.4 respectivement. L'indice australien, non encore disponible pour le troisième trimestre, manifeste des tendances analogues à celles qui existent au Canada et aux Etats-Unis.

Le tableau en regard distingue les indices alimentaires des indices des prix à la consommation de 10 pays industriels particuliers. Ces données ont été préparées par l'OCDE et recalculées sur la base de 1963 (indice: 100) à partir des indices publiés par ces divers pays.

L'OCDE fait entrer, chaque fois que la chose est possible, le prix des boissons alcooliques et du tabac dans le calcul de l'indice alimentaire. En conséquence, l'indice retenu à cet égard pour le Canada par l'OCDE est fixé à 33.6 p. 100 dans le tableau général des indices des prix à la consommation, alors qu'il n'est que de 27 p. 100 pour Statistique Canada. Son niveau et son évolution ne sont pas les mêmes que ceux que constatent les chiffres officiels de Statistique Canada.

Ces indices ne permettent pas un rapprochement direct entre les prix des aliments dans divers pays en ce sens qu'ils tiennent compte d'habitudes largement différentes selon les pays, de divers points de vue: caractéristiques des unités familiales, des régions, de la composition des revenus, des habitudes alimentaires. Ils autorisent néanmoins une comparaison à plus long terme du mouvement du prix des aliments calculé en pourcentages.

PARTIE ILE CANADA SUR LES MARCHÉS ALIMENTAIRES DU MONDE

Les marchés internationaux fixant les prix de base ont un effet considérable sur le prix des denrées alimentaires au Canada. Notre pays importe et exporte de grandes quantités d'aliments, mais bien que son commerce soit assez important pour exercer une certaine influence sur les cours mondiaux de certaines des denrées qu'il exporte, mais il reste que son influence sur la tendance mondiale des cours à l'exportation est peu considérable, voir nulle en ce qui concerne ses importations.

Les importations et les exportations d'aliments par le Canada ont connu entre 1967 et 1972 une hausse rapide du triple point de vue valeur, volume et prix. La valeur des importations de cheptel vif a augmenté de 50 p. 100 environ, le chiffre correspondant pour les exportations étant de 200 p. 100. On a constaté une augmentation en valeur de 38 p. 100 au chapitre des importations d'aliments, d'aliments du bétail, des boissons et du tabac, contre une augmentation correspondante de 41 p. 100 environ des exportations. La hausse en valeur a tenu à la fois à l'augmentation du volume et à celle des prix. Les tableaux 3 et 4 indiquent la hausse en pourcentage d'un certain nombre de denrées alimentaires en quantité et en prix unitaires.

Ces tableaux permettent aussi de constater une sensible augmentation des importations de denrées comme l'agneau (24 p. 100) ou les crevettes et les poissons d'eau salé (environ 50 p. 100). Il y a eu une hausse notable du prix unitaire des importations des aliments -- notamment de celui du sucre (164 p. 100) -- mais peu de baisses. Les baisses des cours des denrées alimentaires exportées par le Canada entre 1967 et 1972 ont été rares, bien que les quantités exportées de certains produits aient augmenté considérablement.

Tout ceci revient à dire que l'analyse des importations indique que les Canadiens ont accru leur demande d'un grand nombre de denrées importées dans des proportions sensiblement élevées et ont dû les payer sensiblement plus cher.



## PARTIE I

Les cours mondiaux, par leur évolution, manifestent le jeu de l'offre et de la demande sur les marchés du monde et singulièrement la hausse de la demande des protéines d'origine animal.

On conçoit mal comment l'imposition du contrôle des prix au Canada puisse avoir un effet quelconque sur la tendance des cours à l'importation ou à l'exportation.

### ACCORDS INTERNATIONAUX SUR LES DENRÉES

Les accords internationaux sur les denrées conclus entre pays producteurs et pays consommateurs ont pour objet de protéger les uns comme les autres. On veut y voir aussi une façon de relever le niveau de vie des pays en voie de développement par le commerce plutôt que par l'aide. Ces accords peuvent intéresser des produits comme le sucre, le café et, plus récemment, le cacao.

Le Canada participe activement aux accords de ce genre, tant à titre de pays producteur qu'à titre de pays consommateur. Ils ont eu pour effet d'augmenter le rapport du pays producteur provoquant, par voie de conséquence, la hausse des prix des denrées importées au Canada.

Là par contre où apparaît une pénurie mondiale ces accords offrent au Canada l'assurance de continuer à bénéficier d'approvisionnements réguliers et, là où il s'agit d'accords internationaux généraux, une certaine protection contre une hausse anarchique des cours. S'ils fonctionnent d'une façon satisfaisante, ils ont pour effet de prévenir les hausses et les baisses caractéristiques de l'évolution de ces derniers et d'établir une espèce de moyenne légèrement supérieure à celle où se fixeraient les prix là où ils n'existeraient pas.

## PARTIE II: LE PRIX DES ALIMENTS AU CANADA

### LE MOUVEMENT DES PRIX

Le prix de détail des aliments est essentiellement fonction de celui des matières premières, notamment des produits agricoles. C'est ainsi que le cours des aliments frais subit un mouvement ascendant ou descendant à qui correspond à peu près exactement à celui des produits agricoles. Le prix des aliments à demi transformés reste un peu plus stable alors que celui des aliments dont le degré de transformation est le plus poussé -- les grandes marques à emballages perfectionnés -- est le plus stable de tous, l'augmentation étant ici nettement plus basse que celle de l'indice des prix à la consommation.

La demande mondiale des produits agricoles est en hausse constante. Ceci vaut autant pour la production canadienne -- bœuf ou blé, par exemple, qu'aux importations de matières premières, sucre, café, cacao, etc.

Cette demande de produits agricoles augmente plus vite que l'offre. L'offre est d'autre part sujette aux variations de temps et l'adaptation de la production à la demande accuse toujours un retard très net. Ce qu'exigent aujourd'hui les pays en voie de développement c'est de vendre leurs produits agricoles plus cher plutôt que de recevoir de l'aide. Ces deux éléments conjugués ont augmenté les pressions sur les cours des matières premières agricoles (voir tableau 5). Si on juxtapose la forte demande à long terme d'un produit alimentaire canadien (le bœuf, par exemple), à une croissance à long terme de la consommation intérieure par habitant, il ne saurait qu'en résulter une tendance continue des prix à la hausse à partir du niveau de la production agricole elle-même.

D'autre part, l'autre élément qui explique en grande partie cette poussée vers le haut est l'accroissement continu du prix unitaire de la main-d'œuvre dans l'industrie alimentaire tout entière.

Les membres des FCPA ont eux aussi été touchés par la hausse des prix des matières premières. Il est vrai que le renchérissement de la main-d'œuvre a pu, en partie, être compensé par l'augmentation de l'efficacité et de la productivité. Mais il serait inconcevable que nos membres puissent augmenter cette dernière au point de compenser intégralement la hausse des salaires.

Ceux qui fabriquent au Canada des produits alimentaires payent plus cher aujourd'hui leurs matières premières qu'il y a un an. Leur transformation et leur vente au détail suivent le même mouvement ascendant.

Dans bien des cas les politiques agricoles des administrations canadiennes sont désuètes, elles diminuent la production par crainte des excédents et ne correspondent en rien à la demande mondiale.



## PARTIE II

Il y a enfin l'élément humain qui régit la demande -- le consommateur canadien. Les marchés modernes constituent un régime complexe qui, en somme, correspond à la complexité des besoins ou des exigences du consommateur comme à la demande sans cesse froissante de produits de plus en plus variés. Ceux qui travaillent et tiennent la maison tout à la fois préfèrent des aliments tout préparés. Le consommateur contemporain, qui a plus d'argent à dépenser, est plus averti et plus exigeant. C'est lui qui juge en dernier ressort du succès ou de l'échec de telle ou telle entreprise ou de tel ou tel produit sur le marché.

### OÙ SE SONT PRODUIT LES PRINCIPAUX MOUVEMENTS DES PRIX

Le pouvoir d'achat réel du consommateur canadien s'est considérablement accru, la hausse du revenu ayant été sensiblement élevée que celle des prix à la consommation en général et celle des produits alimentaires en particulier. Le revenu hebdomadaire moyen dans l'industrie de fabrication a connu, entre janvier 1967 et novembre 1972, une hausse de 56.2 p. 100. En ce qui concerne la rémunération en général dans l'industrie il y a eu augmentation de 54.9 p. 100 en dollars constants entre janvier 1967 et novembre 1972.

Cela revient à dire que le salaire horaire moyen dans le secteur de la fabrication permettait l'achat de 23.3 p. 100 de plus de biens et de services en novembre 1972 qu'en janvier 1967 et de 25.1 p. 100 de plus d'aliments.

Le prix des aliments a connu une hausse plus rapide entre 1961 et décembre 1972 que celui que constate l'indice tous-éléments: 41.1 p. 100 contre 43.3 p. 100. Cependant, entre janvier 1967 et décembre 1972 il y a eu, au chapitre des aliments, hausse de 25.8 p. 100, soit un relèvement inférieur aux 26.8 p. 100 constatés dans l'indice tous-éléments.

Le prix des aliments a tour à tour renforcer et freiner la tendance à la hausse des prix à la consommation. Une diminution en 1970 a ralenti la hausse de l'indice des prix à la consommation. En 1969, et une nouvelle fois en 1972, le prix élevé des viandes et du sucre -- qui atteignait alors le sommet de son cycle -- expliquait en grande partie l'augmentation de l'indice général des prix à l'alimentation.

Par ailleurs, il en coûtait beaucoup moins cher de prendre ses repas chez soi qu'au restaurant. En décembre 1972 l'indice, pour le prix des repas pris à la maison, dépassait de 43.1 p. 100 celui de 1961, l'augmentation correspondante pour décembre 1972 étant de 77.2 p. 100. Entre janvier 1967 et décembre 1972 l'augmentation au premier chapitre était de 23.8 p. 100 contre une augmentation de 39.5 p. 100 au deuxième.

## PARTIE II

Le prix des produits frais pour la ménagère -- viandes, poissons, volaille, oeufs, produits laitiers, fruits et légumes -- a augmenté de 48.5 p. 100 entre 1961 et décembre 1972 et de 29.1 p. 100 entre janvier 1967 et décembre 1972. D'autre part, le prix des aliments emballés ou de divers produits d'épicerie a accusé des relèvements moins nets: 33.5 p. 100 et 14.5 p. 100.

Pour les mêmes périodes le prix des aliments vendus au détail a connu une hausse plus rapide (43.1 p. 100 entre 1961 et décembre 1972, et 23.8 p. 100 entre janvier 1967 et décembre 1972) que celui des prix agricoles (augmentation de 36.7 p. 100 et de 16.4 p. 100), inférieure cependant à la hausse enregistrée au niveau du fabricant (42.6 p. 100 et 25.7 p. 100).

Les écarts de prix ont été insignifiants ou nuls en ce qui concerne la plupart des produits alimentaires y compris les produits laitiers, les céréales, les viandes, le café, le thé, le sucre et divers autres produits transformés ou emballés.

Il y a eu hausse plus rapide de certains prix que celle que constate l'indice des prix à la consommation. L'indice le plus général, dit "indice implicite des prix par rapport au produit national brut", accusait une augmentation de 45.7 p. 100 entre 1961 et le troisième trimestre de 1972 et un nouveau relèvement de 24.3 p. 100 depuis le premier trimestre de 1967. L'indice d'ensemble des prix de vente de l'industrie (tous secteurs) a augmenté de 30.8 p. 100 depuis 1961 et de 20.2 p. 100 depuis le début de 1967.

### MODIFICATIONS DES HABITUDES DU CONSOMMATEUR

Depuis toujours les habitudes du consommateur se modifient en fonction de l'évolution de l'embauche, de la composition de l'ensemble biens-et-services et de l'augmentation du revenu réel. C'est dire que la répartition de l'argent gagné par le particulier ou la famille se modifie également.

Les dépenses consacrées par le consommateur à l'alimentation ont baissé de 23.6 p. 100 à 18.7 p. 100 par rapport à l'ensemble de son revenu entre 1959 et 1969 (voir tableau 6). Les dépenses consacrées à l'achat de tabacs ou d'alcools ainsi qu'au vêtement ont également accusé une hausse. Les diminutions constatées au chapitre des soins médicaux manifestent le passage d'une part de plus en plus considérable des dépenses hospitalières ou médicales au secteur public.

Les loisirs, les réceptions, l'instruction, le transport et les voyages ont par contre pris une part beaucoup plus considérable du dollar du consommateur. L'imposition personnelle a suivi le même mouvement: 13.5 p. 100 en 1969 contre 6.8 p. 100 en 1959. Il est résulté de tout cela une diminution du total des dépenses à la consommation, considéré en fonction du revenu, de 85.2 p. 100 en 1959 à 79.5 p. 100 en 1969.



## PARTIE II

### CONSOMMATION DES ALIMENTS AU CANADA PAR HABITANT

L'augmentation du revenu s'est traduite par une évolution de la demande par rapport à telle ou telle denrée alimentaire en particulier, phénomène également attribuable aux nouvelles habitudes de travail et à la diversité plus grande des aliments disponibles. C'est ainsi que -- et c'est la tendance principale qu'il faut relever ici -- les Canadiens consomment de moins en moins de céréales à basse teneur en protéines et de plus en plus de viandes riches en protéines (tableau 7), tendance d'ailleurs manifeste dans la plupart des pays occidentaux industrialisés, voire dans certains pays en voie de développement.

Un exemple: la consommation du porc par habitant a augmenté de 22.9 p. 100 comparativement à une augmentation de 3.8 p. 100 pour la consommation du boeuf. Il faut en chercher la raison dans l'abondance de l'offre avec une modicité correspondante du prix, d'où la substitution d'une viande à l'autre. La consommation de la volaille a accusé, pour la même période, une augmentation sensible de 45.7 p. 100.

L'importance des légumes en conserve ou congelés s'est d'autre part manifestée par une hausse rapide de 24.5 p. 100. Le tableau indique des mouvements en ce qui concerne un certain nombre d'autres produits.

En somme, l'impact des habitudes alimentaires sur la demande et, en conséquence sur les prix provoque une constante tendance à la hausse des produits d'origine animale à haute teneur en protéines. Il faut en conclure à l'existence d'un phénomène mondial né de l'augmentation du bien-être et de l'évolution des habitudes du consommateur qui en résulte.

### LE COMPORTEMENT DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DE LA TRANSFORMATION DES ALIMENTS

Si on utilise cinq grands étalons de mesures du comportement, il est possible d'analyser et de comparer divers éléments qui entrent en ligne de compte dans la transformation des aliments, la fabrication des boissons, la vente au détail des aliments et la vente au détail dans les grands magasins. On doit retenir ici comme étalons: la production, l'embauche, la productivité, les frais unitaires de la main-d'oeuvre et les rapports prix-coûts.

PRODUCTION: De 1961 à 1972 il y a eu hausse de 50 p. 100 environ du volume des produits alimentaires fabriqués, mais cette hausse a été très faible depuis le début de 1970. Par contre, il y a eu hausse de 90 p. 100 au chapitre de la fabrication des boissons, de 55 p. 100 à celui de la vente au détail de produits d'origine intérieure réelle et de 90 p. 100 enfin à celui de la vente au détail dans les grands magasins.

## PARTIE II

La production de secteur de la transformation des produits alimentaires accusait une hausse sensiblement inférieure à celle de 90 p. 100 constatée pour l'ensemble du secteur de la fabrication de 80 p. 100 pour toutes les industries considérées ensembles.

EMBAUCHE: L'embauche dans le secteur de la transformation des aliments a connu une hausse de 10 p. 100 seulement entre 1961 et 1972, l'augmentation depuis 1966 étant à peu près nulle. L'embauche dans l'industrie de la fabrication des boissons accuse aussi une hausse de 10 p. 100, notamment entre 1965 et 1967 avec, depuis, une légère régression. Pour l'ensemble des industries de fabrication la hausse était de 23 p. 100.

L'embauche dans le commerce alimentaire de détail a augmenté de 55 p. 100.

Il y a eu notable augmentation également en ce qui concerne les grands magasins, soit 45 p. 100 depuis 1961.

PRODUCTIVITÉ<sup>(1)</sup>: L'indice de la productivité de la main-d'oeuvre dans le secteur de la transformation des aliments a été en hausse de 40 p. 100 entre 1961 et 1972 comparativement à 54 p. 100 environ pour l'ensemble des industries de fabrication. La productivité par ouvrier dans le secteur de la transformation des aliments a été en hausse de 40 p. 100 entre 1961 et 1972 comparativement à 54 p. 100 environ pour l'ensemble des industries de fabrication. La productivité par ouvrier dans le secteur de la fabrication des boissons a augmenté de 66 p. 100, l'une des plus fortes hausses enregistrées dans le secteur de fabrication tout entier. Il n'y a eu aucune hausse en ce qui concerne la vente des aliments au détail alors que, par contre, il y a eu hausse voisine de 30 p. 100 pour les grands magasins.

COÛT UNITAIRE DE LA MAIN-D'OEUVRE<sup>(2)</sup>: Il y eu, pour ce qui est du coût unitaire de la main-d'oeuvre, hausse d'environ 35 p. 100 entre 1961 et 1972, contre:

- a) une moyenne de 25 p. 100 pour l'ensemble de l'industrie de fabrication;
- b) une moyenne de 20 p. 100 pour la fabrication des boissons;
- c) une moyenne de 20 p. 100 pour les grands magasins;
- d) et une augmentation énorme de 100 p. 100 en ce qui concerne la vente des aliments au détail.

Le prix de la main-d'oeuvre dans l'industrie de la fabrication des aliments, comme dans la plupart des autres secteurs, sont restés stables ou en légère régression de 1961 à 1965; la meilleure partie de l'augmentation est intervenue au début de l'ère inflationniste commencée en 1966.



## PARTIE II

L'indice du coût de la main-d'oeuvre montre implicitement ce qu'a été le comportement de la productivité de la main-d'oeuvre. Autrement dit, si celle-ci était restée la même, le coût unitaire aurait été plus élevé. Si, au contraire, la productivité avait été encore meilleure, l'augmentation du prix unitaire de la main-d'oeuvre aurait été nettement moins élevée.

RAPPORTS PRIX-COÛTS<sup>(3)</sup>: Il y a eu l'amélioration de 12 p. 100 dans le rapport prix-coûts (de la main-d'oeuvre) dans le secteur de la transformation des aliments entre 1961 et 1964, puis régression, au point qu'en 1971 on était retombé en deça du chiffre indice 1961.

Mais ces considérations ne rendent pas compte de l'ensemble de la situation eu égard à l'intervention d'autres éléments (immobilisations, chauffage et électricité, impôts et transports) qui ont pu augmenter plus, ou moins, que le prix de la main-d'oeuvre.

Il reste malgré tout que ce rapprochement montre que dans le secteur de la transformation des aliments les prix de vente ont augmenté moins depuis 1964 que le coût unitaire de la main-d'oeuvre, l'écart entre les deux atteignant à la fin de la période 13 points à l'indice.

Pour l'industrie de la fabrication des boissons il y a eu l'amélioration du rapport prix-coût de 13 p. 100 par rapport à 1961, comportement sensiblement meilleur que celui constaté pour la fabrication des aliments ou l'industrie de la fabrication en général.

Il y a eu dégradation constante depuis 1962 en ce qui concerne la vente au détail des aliments, les prix étant retombés de 30 p. 100 par rapport au coût de la main-d'oeuvre, de 1961 à 1972.

Pour les grands magasins il y a eu mouvement d'un minimum de 95 à l'indice à un maximum (actuel) de 104.

- (1) Une simple comparaison des tendances de la production et de l'embauche permet de mesurer la productivité, tout au moins d'une façon estimative. Mais le rapport production-embauche n'est qu'une mesure partielle de la productivité de la main-d'oeuvre et non une mesure totale de l'efficacité. La raison en est qu'on doit pouvoir comparer tout ce qui sort avec tout ce qui rentre, y compris le capital. C'est ainsi que l'on peut trouver un facteur de productivité totale.

(3)

a servi de mesure. Parce que certains produits qu'on ne trouve pas dans les grands magasins ne sont pas compris dans l'indice des prix, la méthode présente de graves inconvénients.

PARTIE II

- (2) Statistique Canada prépare des relevés estimatifs de la rémunération dans l'industrie de l'alimentation. On peut estimer relativement le coût des avantages secondaires. On arrive ainsi au total du coût de la main-d'oeuvre. Comparer la production avec le total du coût de la main-d'oeuvre permet de fixer l'indice du coût unitaire de celle-ci. En fait ce rapport, établi sous forme d'indice, mesure la tendance dans le coût de la main-d'oeuvre nécessaire à la fabrication d'une unité de production.
- (3) Statistique Canada prépare des relevés estimatifs des tendances des prix dans un grand nombre d'industries de fabrication. On parle ici d'indices des prix de vente de l'industrie, indices qui servent à mesurer le mouvement du prix net reçu par le fabricant pour ses acheminements de produits. Si on compare l'indice du prix de vente de l'industrie en ce qui concerne les transformateurs d'aliments à celui du prix unitaire de la main-d'oeuvre, on peut arriver à mesurer avec une exactitude relative d'indice de rentabilité. La même observation vaut pour la fabrication des boissons.

En ce qui concerne la vente au détail des aliments le rapport prix-coût a été mesuré par le rapport entre l'indice des aliments consommés à domicile (partie de l'indice général des prix à la consommation) à celui du prix unitaire de la main-d'oeuvre. En comparant les prix et les coûts dans les grands magasins, l'indice des prix à la consommation (tous les produits moins les aliments)

TENDANCES RELATIVES A LA VALEUR AJOUTÉE DANS LA  
TRANSFORMATION DES ALIMENTS OU LA FABRICATION DES BOISSONS

Il n'y a pas eu de différences sensibles dans les acheminements, le coût des matières premières et des fournitures et la valeur ajoutée dans le secteur de la transformation des aliments et celui de la fabrication des boissons (tableau 8) de 1961 à 1970 et de 1967 à 1970. Ces trois étalons-clefs, où l'augmentation depuis 1961 a été voisine de 72 p. 100 et de 16 à 17 p. 100 depuis 1967, indique qu'il n'y a pas eu de modification sensible des bénéfices.

On a constaté une diminution du nombre total des établissements et peu ou pas de changement dans l'embauche ou les heures-hommes rémunérées. Mais il y a eu hausse de 84.7 p. 100 des salaires de 1961 à 1970 et de 25.5 entre 1967 et 1970, soit une moyenne inférieure à celle constatée pour l'ensemble de l'industrie de fabrication.

Si on ne tient pas compte des salaires, il y a eu hausse de la valeur ajoutée d'à peine 14.2 p. 100 depuis 1967, ce qui manifeste un resserrement au chapitre des autres éléments de la valeur ajoutée.

Des points de vue production, productivité et rapport prix-coûts, il est clair que l'industrie de fabrication des boissons a sensiblement dépassé le secteur de la transformation des aliments.



### PARTIE III: CONTRÔLE DES PRIX ET DES SALAIRES

#### INTRODUCTION

Il est généralement convenu par les économistes que le contrôle des prix et des salaires, à long terme, ne fonctionne pas. Lors même qu'il en donne l'illusion (comme au cours de la 2<sup>e</sup> Grande Guerre), il ne fait que différer la brusque remontée des tendances inflationnistes lorsqu'il disparaît. C'est ce qui s'est passé dans l'Amérique du Nord à la fin des années 40.

L'expérience vécue par un grand nombre de pays confirme le point de vue du Conseil économique du Canada en ce qui concerne les politiques des revenus (ou le contrôle des prix et des salaires):

"En général, on n'attend pas d'une politique des revenus des améliorations spectaculaires au comportement des prix et de fait, dans le passé, il n'y a pas eu de résultats éclatants en ce sens. Dans leurs faibles limites, les politiques de ce genre ont eu parfois des effets bienfaisants, mais il est bien difficile de dire quelles en ont été l'ampleur et la durée et même, à tout bien considérer, si le jeu en valait réellement la peine. Il y a eu aussi des cas manifestes d'échec, c'est-à-dire des cas où les résultats sont demeurés bien en deça des espoirs du début. De façon générale, nos études des expériences tentées à l'étranger nous démontrent qu'une fois atteint un haut degré de demande et d'emploi, il se produit dans les prix et les salaires des tendances à la hausse de nature à faire oublier les directives ou à briser toutes les barrières établies."

Ce qui vient de se passer aux Etats-Unis entre le mois d'août 1971 comme ce qui se passe actuellement au Royaume-Uni confirme le point de vue selon lequel le contrôle des prix et des salaires n'a aucun effet durable sur la tendance générale des prix et des salaires.

#### REGARD SUR LES CONTRÔLES AUX ETATS-UNIS

Pour la première moitié des années 1960 les Etats-Unis ont connu une relative stabilité des prix se situant en moyenne à 1.3 p. 100 par année. On a assisté ensuite à une accélération du rythme de l'inflation qui, en 1970, atteignait 6.0 p. 100 par année. Certaines mesures furent introduites, en un premier temps, pour agir, tout au moins d'une façon restreinte, sur les prix et les salaires, après quoi, en août 1971, on a eu recours au contrôle intégral des prix et des salaires où on voyait un moyen de freiner la tendance accélérée à l'inflation.

### PARTIE III

Des contrôles intéressaient la totalité des éléments entrant dans la composition de l'indice général des prix, à 10 p. 100 près. Les exceptions visaient les matières premières agricoles, les produits importés, les produits soumis à de fortes variations saisonnières des cours et, enfin, les produits nouveaux.

La taxation de 90 jours (mi-août à mi-novembre 1971) est parvenue à ralentir la montée des prix à la consommation (ramenée à une allure de moitié inférieure à celle qu'elle avait connue avant cette intervention) alors qu'on assistait simultanément à une diminution des cours des denrées industrielles. L'augmentation des salaires a également connu un ralentissement (2 p. 100 en moyenne annuelle). On a pu croire à la disparition de la psychose de l'inflation.

PHASE II: Cette deuxième phase, inaugurée en novembre 1971, avait pour objet de ramener l'inflation à un taux annuel voisin de 2 ou de 3 p. 100 avant la fin de 1972. Certaines restrictions furent dans ce but imposées aux détaillants ou aux grossistes en ce qui concerne leurs bénéfices. Des restrictions analogues furent étendues aux fabricants et au secteur tertiaire.

Si on en juge d'après les indicateurs des prix pour certaines catégories choisies de marchandises on est en droit d'affirmer qu'en ce deuxième temps on est effectivement parvenu à freiner l'inflation en 1972. Les prix à la consommation, exception faite des aliments, ont augmenté de 2.5 p. 100 et le réducteur du PNB de 3 p. 100 environ. Mais c'est surtout dans le secteur des aliments que sont apparues les défaillances, l'indice des prix à la consommation (élément "alimentation") accusant une hausse de 4.3 p. 100. La norme imposée en ce qui concerne le bénéfice brut s'inspirait d'une doctrine selon laquelle les augmentations des coûts seraient soumises à des poussées en sens contraire.

Le contrôle des prix des produits agricoles primaires est d'une application difficile, voire impossible. En 1972 les cours agricoles aux Etats-Unis ont augmenté de 12 p. 100 et ceux des prix de gros des aliments transformés de 19 p. 100. Ces augmentations tenaient à des causes diverses, dont l'incapacité de faire correspondre l'offre à la demande, notamment en ce qui concerne certains aliments à haute teneur en protéines, comme la viande.

On pouvait malgré tout faire état de certaines réussites à la fin de la Phase II, sauf dans le secteur alimentaire. Il reste que la relâche constatée antérieurement à la taxation dans le domaine de l'embauche et de l'utilisation de la capacité ayant à peu près disparu, l'inflation actuelle est constituée par une double poussée: sur la demande comme sur les coûts.

PHASE III: La doctrine suivie en ce troisième temps appelle un retour à la liberté du marché avec possibilité de renouvellement des contrôles en cas d'échec des restrictions à caractère bénévole. La taxation des coûts subsiste dans le domaine des aliments ou des services sanitaires comme dans l'industrie de la construction.



PARTIE III

En ce qui concerne le commerce de l'alimentation, gros et détail, on insiste davantage sur la diminution des prix par l'augmentation de la productivité. On assiste à une évolution de la doctrine officielle à cet égard qui s'est manifestée par une érvision de la situation du marché des aliments aux Etats-Unis. Les contingents d'importation de certaines denrées ont été modifiées en même temps qu'on autorisait une augmentation des superficies dont la mise en culture était jusque-là interdite.

Pour ce qui est de la Phase III on y insiste surtout sur l'augmentation du volume des denrées alimentaires. On souhaite que, dans ce domaine, l'offre puisse rattrapper la demande d'ici 1974.

On constate surtout des réussites sur les plans suivants:

- Diminution de la psychose de l'inflation.
- Coordination de l'action des instances officielles supérieures dans l'examen des priorités et la planification à adopter à cet égard.
- Priorité désormais accordée à la question des problèmes des fournitures à long terme, notamment en ce qui concerne les aliments.

Quant à l'échec principal il se retrouve dans la réapparition d'une poussée inflationniste jusque-là contenue au fur et à mesure que se conjuguent les poussées sur la demande et les poussées sur les prix, relançant ainsi un nouveau cycle inflationniste.

L'EXPÉRIENCE DU ROYAUME-UNI

La taxation des prix et des salaires au Royaume-Uni a été, pour le London Economist, un échec. Le monde du travail a refusé sa collaboration à l'office compétent, la Pay Board. Il s'en est suivi une hausse des prix de la main-d'oeuvre se répercutant sur l'indice

### PARTIE III

des prix de la Grande-Bretagne. Ce pays, comme la plupart des autres, doit aussi compter avec la hausse des prix des denrées sur les marchés mondiaux -- hausse estimée par l'Economist, dans son relevé le plus récent, à 46 p. 100 -- et l'inévitable inflation que ne manquera pas d'accompagner les mouvements ascendants ou descendants d'une livre sterling flottante. Ici comme ailleurs l'imposition des contrôles équivaut à la reconnaissance de l'échec des autres politiques.

### CONCLUSION

On pourrait affirmer, en concluant cet examen de la question d'une imposition générale des contrôles des prix et des salaires que malgré l'effet psychologique salubre qui peut accompagner leur inauguration, celui-ci se résorbe dans la mesure où on n'a pas su s'attaquer aux sources fondamentales de l'inflation et que celles-ci restent intactes.

Appliqués avec rigueur ces contrôles peuvent sans doute, à court terme, empêcher des mouvements ascendants quelconques des indices des prix et des salaires. D'autre part plus ces effets à court terme sont sensibles, plus risquent d'éclater un jour les forces inflationnistes jusque là contenues. En même temps est perturbée la répartition des ressources.

Une fois abandonnés ces contrôles et passée la période de réadaptation, il est peu probable que le niveau des prix et des salaires soient très différent de ce qu'il aurait été si on avait laissé libre jeu aux forces du marché.

D'aucuns voudraient sans doute appliquer des mesures particulières de contrôle à tel ou tel secteur particulier, celui des aliments, par exemple. Mais ces mesures ne sauraient réussir que si les responsables sont disposés:

- a) à s'ingérer dans la question des paiements;
- b) à envisager le rationnement ou une forme quelconque de répartition des ressources;
- c) à isoler ce secteur de l'influence des marchés extérieurs, ce qui est difficile à réaliser dans le cas des aliments.

Dans la plupart des cas le cours des aliments au Canada est fonction des cours mondiaux. L'efficacité des contrôles exigerait la mise en place de tout un système de contingentements, de subventions et d'un régime de prix double, ce qui risquerait de remettre en cause les principes même du GATT. Ces mesures ne manqueraient pas non plus de perturber le marché de telle sorte que la structure des prix serait beaucoup plus gravement altérée qu'elle ne l'aurait été par le libre jeu des forces du marché.



PARTIE IVTABLEAUX 1 A 8

Tableau 1(a)  
TENDANCES MONDIALES -- DIVERS INDICATEURS-CLEFS

(De l'Economist du 3 février 1973)

INDICATEURS-CLEFS: LES NEUF ET LEUR COMPORTEMENT DEVANT L'INFLATION

On ne constate guère de progrès en Europe du point de vue du freinage des prix et des salaires par rapport à la dernière fois où nous avons examiné la question. En fait, de ce point de vue, la situation des pays continentaux était peut-être plus mauvaise qu'avant et si le prix des aliments était très souvent en cause il n'en allait pas ainsi de la France ni de l'Italie.

Ensemble des prix à la

Trois derniers mois	consommation		Prix des aliments		Salaires			
	Indice 1970 = 100	% du changement en 3 derniers mois	un an	Indice 1970 = 100	% du changement en 3 derniers mois	un an		
Allemagne	113	+2	+6½	113	+2	+8	+ ½	+ 8
France	115†	+2	+7	117	+2½	+8½	+2½	+11½
Grande-Bretagne	121†	+2½	+7½	125†	+2	+9	+3	+17
Italie	114	+2½	+7	113†	+3	+7½	+3½	+10½
Pays-Bas	119	+2½	+7½	113	+2½	+6½	+1½	+11½
Belgique	113†	+2	+6	114†	+2	+8	+3½	+14
Danemark	115	+2	+6½	121	+2	+10	+4	+12
Irlande	122	+1½	+8	124	+ ½	+11½	+3	+15
Etats-Unis	109†	+1	+3½	109†	+ ½	+5	+2	+ 7½
Japon	113	+1	+4	111	+1½	+2	+2½	+14

Les chiffres-indices (non saisonnalisés) intéressent les trois mois précédant novembre 1972 sauf \*(2e trimestre), \*\*(3e trimestre), †(octobre) et ‡(décembre). Les salaires correspondent aux rétributions horaires dans le secteur fabrication sauf pour le Danemark, l'Irlande et les Etats-Unis où il s'agit de revenus par heure et pour le Japon où il est question de revenu mensuel.



Tableau 1(b)  
TENDANCES MONDIALES -- DIVERS INDICATEURS-CLEFS  
(De l'Economist du 3 février 1973)

INDICATEURS-CLEFS: LES NEUF ET LEUR COMPORTEMENT INTERIEUR

Provisoirement du moins la Grande-Bretagne continue à se tenir aux premiers rangs dans la course à la croissance engagée entre les pays européens. Ce qui est moins heureux c'est qu'elle s'y maintient aussi pour la croissance de la masse monétaire. Le relèvement économique a diminué le chômage un peu partout en Europe bien que la France et la Belgique, aux prises avec des problèmes régionaux et de structures exception à la règle.

Trois derniers mois	Production industrielle		Chômage		Masse monétaire				
	Indice 1970 = 100	% du changement en 3 derniers mois	Indice 1970 = 100	% du changement en 3 derniers mois	Indice 1970 = 100	% du changement en 3 derniers mois			
Allemagne	105	nil	+2½	193†	- 1	+24	132	+2½	+15½
France	116†	+2½	+6	147†	+ 1½	+ 8	139	+4½	+19
Grande-Bretagne	107†	+2	+6½	129†	- 8½	-14½	140†	+4	+24
Italie	99	+ ½	+3½	116†	- 5	+15	136†	+4	+18
Pays-Bas	116	+1½	+7½	257†	- 3½	+57½	133†	+4½	+16½
Belgique	110	+3½	+4	130†	+ 4½	+24½	125†	+3½	+11½
Danemark	110*	nil	+7	117	-20	-15	123	+3	+12½
Irlande	107*	- ½	+3	114†	- 2	+ 7	118	+5	+ 5
Etats-Unis	111†	+3	+10	115†	- 2	- 6	130†	+2½	+11½
Japon	117†	+3½	+9½	122	+ 3	+ 6	153†	+6	+22

Les chiffres indices (saisonnalisés) intéressent les trois mois antérieurs à octobre 1972 sauf \*(2<sup>e</sup> trimestre), †(septembre) et ‡(novembre ou décembre). La production industrielle exclut la construction. La masse monétaire comprend les dépôts "à temps". Les indices du chômage sont fondés sur des chiffres réels (les taux comparables du chômage, sur la base américaine, en 1970, ont été d'approximativement ½, 2¼, 4, 3½, 1½, 2½, 2½, 7½, 5 et 1¼ respectivement).

Tableau 1(c)  
TENDANCES MONDIALES -- DIVERS INDICATEURS-CLEFS

(De l'Economist du 3 février 1973)

INDICATEURS-CLEFS: COURS MONDIAUX DES DENRÉES

L'incertitude qui régnait sur les places financières a provoqué une hausse du cours de l'or de \$2.00 l'once sur les marchés libres. Le cours est actuellement de \$68.80. Les actions des mines d'or ont suivi le mouvement. Mais l'argent, dont les réactions aux crises monétaires sont généralement insignifiantes, accuse une augmentation de 3p et atteint aujourd'hui 89p, niveau le plus élevé atteint depuis 5 ans. Ces deux métaux, refuge classique contre les chutes boursières, ne semblent pas devoir perdre le terrain gagné.

	Indice 1963 = 100 31 janv.	7 fév.	% du changement en un mois	en un an
Tous éléments	185.9	188.7*	+2.2	+48.6
Aliments	200.9	204.2*	+0.6	+45.8
Fibres	178.8	179.5*	+1.0	+76.5
Métaux	207.1	210.3	+6.9	+17.6
Divers	169.5	175.0*	+6.8	+71.7

\*Chiffres provisoires



Tableau 2

INDICES DES PRIX DES ALIMENTS DANS CERTAINS PAYS  
INDICES DES PRIX A LA CONSOMMATION

1963 = 100

	1967	1968	1969	1970	1971	1972 (par trimestre)			
						I	II	III	IV
Canada	111.6	116.6	121.4	123.9	125.3	129.9	130.9	136.6	137.4 (e)
Etats-Unis*	109.6	113.6	119.4	126.0	129.8	133.4	134.4	136.5	137.5 (e)
Japon	122.0	130.1	138.0	149.1	157.6	160.2	163.3	163.9	
France**	110.8	114.2	121.4	128.4	136.8	142.0	144.6	147.7	
Allemagne	108.8	108.1	111.0	114.2	118.5	122.4	124.3	126.9	
Italie	115.0	115.3	118.6	123.7	129.1	132.7	134.9	140.2	
Pays-Bas	121.8	124.6	133.3	138.6	144.2	149.6	151.9	154.1	
Royaume-Uni	115.9	120.3	128.4	136.0	148.6	155.4	157.5	161.2	
Suède	121.8	124.0	127.5	137.6	150.7	158.7	160.4	164.9	
Australie*		119.7	121.0	125.5	130.5	133.5	133.5		

\* A l'exclusion des alcools et du tabac.

\*\* A l'exclusion du tabac.

Source: OCDE, Indices des prix à la consommation, novembre 1972, et principaux indicateurs économiques, décembre 1972

Tableau 3  
LE COMMERCE DU CANADA  
PRIX UNITAIRES\*

<u>Denrées d'exportations</u>	<u>Mouvement du prix unitaire en pourcentage</u>	<u>Denrées d'importations</u>	<u>Mouvement du prix unitaire en pourcentage</u>
Boeuf, frais ou congelé, désossé	+30.3	Boeuf, frais ou congelé, désossé	+ 4.1
Jambons, ni fumés ni cuits	+13.5	Agneau, frais ou congelé	+38.0
Porc, frais ou congelé	+23.2	Porc, frais ou congelé	+16.6
Bacon, fumé	+10.1	Boeuf de conserve	+50.0
Saumon, coho, congelé, habillé	+21.5	Poisson d'eau salée, frais	
Cubes ou dailles de morue, congelés	+58.8	ou congelé	+28.9
Saumon sockeye, en conserve	+15.5	Thon en conserve	+51.3
Fromage cheddar	+77.1	Crevettes et grandes crevettes	+42.0
Lait en poudre, écrémé	+65.5	Fromage	+12.9
Miel	+16.7	Oeufs en coquille	+56.9
Orge	+61.7	Riz lavé	(20.7)
Blé, sauf blé de semence	+41.2	Biscuits et petits gâteaux	+ 5.3
Farine de froment	(11.0)	Bananes et plantains, frais	-
Biscuits et petits gâteaux	+ 6.9	Oranges, mandarines, clémentines, frais	-
Pommes et pommettes, fraîches	(11.2)	Concentrés de jus d'orange, congelés	( 0.6)
Confitures, gelées et conserves de fruits	+30.4	Confitures, gelées et conserves de fruits	+ 6.7
Pommes de terre de semence	-	Salade fraîche	-
Maïs en conserve	-	Tomates fraîches	+30.0
Dîners pré-cuits, congelés	(12.8)	Sucre brut	+164.2
		Dîners pré-cuits, congelés	+ 4.3
		Thé noir	( 4.1)
		Potages, mélanges ou essences de potage	+31.6
		Aliments pour bébés et enfants	(14.7)

( ) indique une baisse

ECHANTILLONAGE DE CERTAINS  
CHANGEMENTS DANS LES IMPORTATIONS  
OU EXPORTATIONS DU CANADA DE  
DENRÉES ALIMENTAIRES  
1967-1972

<u>Valeurs</u>	<u>% du changement 1967-1972</u>
Importations d'animaux vifs	+50.5
Importations d'aliments, d'aliments de provende, de boissons et de tabac	+38.0
Exportations d'animaux vifs	+99.7
Exportations d'aliments, d'aliments de provende, de boissons et de tabac	+40.9

\* Valeurs divisées par les quantités  
( ) indique une baisse

Source des données primitives  
Statistique Canada

Importations, par denrées  
No de cat. 65-007

Exportations, par denrées  
No de cat. 65-004



Tableau 4  
LE COMMERCE DU CANADA  
PRIX UNITAIRES

QUANTITES  
(Livres, gallons, douzaines ou quintaux)

<u>Denrées exportées</u>	<u>Changement en pourcentage 1967-1972</u>	<u>Denrées importées</u>	<u>Changement en pourcentage 1967-1972</u>
Boeuf, frais ou congelé, désossé	+188.0	Agneau, frais ou congelé	+ 24.1
Jambons, ni fumés ni cuits	+ 12.8	Porc, frais ou congelé	+245.2
Porc, frais ou congelé	+986.5	Poisson de mer, frais ou congelé	+ 53.2
Miel	+220.4	Crevettes et grandes crevettes	+ 56.5
Orge	+ 86.1	Fromage	+ 34.8
Biscuits et petits gâteaux	+ 79.6	Riz	+ 79.0
Conserves de maïs	+ 87.4	Dîners pré-cuits ou congelés	+314.0
Dîners congelés pré-cuits	+309.2		

Source des données primitives  
Statistique Canada

Importations, par denrées  
No de cat. 65-007

Exportations, par denrées  
No de cat. 65-004

Tableau 5

ALIMENTS CANADIENS ET ÉVOLUTION DES COURS  
ALIMENTAIRES MONDIAUX

Le tableau ci-dessous montre l'augmentation du prix d'un grand nombre de denrées alimentaires dans le monde entier depuis 1967. Le prix des aliments au Canada manifeste ces variations. L'augmentation du prix des matières premières exerce une certaine influence sur le prix au détail des produits où elles entrent. C'est ainsi que l'augmentation du cours du sucre entraîne celle du prix des confitures, gelées en poudre ou des eaux gazeuses.

<u>Denrée</u>	<u>Changement en pourcentage depuis 1967</u>	<u>Jusqu'à</u>
Sucre, moyenne des cours mondiaux (sucre de canne brute), ports des Antilles	+352.3	fév. 1973
Moulées de soya, cours moyens à Chicago (teneur en protéine: 44 p. 100)	+143.0	fév. 1973
Porcs, cours moyen en gros, Sioux-City ou Chicago	+ 84.1	fév. 1973
Pommes de terre, cours du gros à New-York	+ 79.3	fév. 1973
Café, cours moyen sur la place (Santos n° 4) (New-York)	+ 57.8	fév. 1973
Boeuf, cours moyen de la carcasse de bouvillon (de choix), Chicago	+ 54.3	fév. 1973
Poulets de grille, cours moyen en gros livrés à Chicago, E.-U. Cat. A	+ 45.6	fév. 1973
Fromage, cours en gros du fromage américain, <u>daisies</u> frais unique, Chicago	+ 43.0	fév. 1973
Miel, cours en gros du miel (extrait), Chicago	+ 42.9	août 1971
Orange, concentré, congelé, cours en gros	+ 40.2	nov. 1971
Riz, cours moyen du riz <u>nato</u> moulu (n° 2), Nouvelle-Orléans	+ 39.1	fév. 1973
Blé, cours moyen du blé dur d'hiver n° 2, Chicago	+ 35.8	fév. 1973
Huile de maïs, sur la place, brut, Midwest, wagons-foudre	+ 33.7	fév. 1973
Cacao, cours de la fève de cacao sur la place (ACCRA) New-York	+ 31.0	fév. 1973
Pommes, prix en gros au E.-U. (délicieuses)	+ 27.1	nov. 1971
Dindes, cours en gros des Young Toms, congelés et éviscérés, New-York	+ 25.3	fév. 1973
Avoine, prix en espèces de l'avoine blanche n° 1, Chicago	+ 21.2	fév. 1973
Maïs, prix moyen du maïs jaune n° 3, Chicago	+ 15.6	fév. 1973
Mélasses, cours en gros ( <u>blackstrap</u> en vrac) New-York	+ 10.5	fév. 1973

Source: Commodity Year Book, Commodity Research Bureau, Inc., New York.  
New York Journal of Commerce



Tableau 6

REPARTITION DES DÉPENSES FAMILIALES: ENSEMBLE DES FAMILLES ET DES PARTICULIERS  
1959-1969

Répartition en pourcentage du total des dépenses	1959	1962	1967	1969
Alimentation	23.6	23.4	19.4	18.7
Logement	16.8	18.6	15.9	15.2
Loué	--	7.5	6.3	5.1
Possédé	--	6.5	6.0	6.2
Autres	--	0.6	0.8	0.8
Chauffage, éclairage, eau	--	3.9	2.9	3.1
Frais d'entretien	3.9	3.9	4.0	4.1
Meubles et matériel	4.8	4.3	4.2	4.6
Appareils ménagers	--	1.4	1.1	1.2
Autres	--	2.9	3.1	3.4
Vêtement	9.1	8.8	8.4	8.1
Transports	11.2	11.2	11.7	13.1*
Voiture	9.1	9.1	9.5	10.8**
Achat	--	4.3	4.2	5.0
Fonctionnement	--	4.8	5.3	5.8
Autres transports	2.1	2.1	2.2	2.3
Soins médicaux	4.2	4.3	3.3	3.4
Entretien personnel	2.1	2.3	2.3	2.1
Loisirs	2.9	3.1	3.5	3.4
Lecture	0.6	0.7	0.7	0.6
Instruction	0.7	0.6	0.8	0.9
Tabac et alcools	4.1	4.2	4.0	3.8
Autres	1.2	1.1	1.3	1.6
Total de la consommation courante	85.2	86.4	79.8	79.5
Cadeaux et contributions	3.3	2.7	2.5	2.7
Impôts personnels	6.8	6.4	12.7	13.5
Sécurité	4.7	4.5	5.0	4.3
TOTAL DES DEPENSES	100.0	100.0	100.0	100.0

\*Y compris les voyages et le transport

\*\*Y compris les voitures et les camions

Source: Statistique Canada, Budget des familles urbaines, 1959, 1962 et 1967,  
N<sup>os</sup> du cat. 65-521, 62-525, 62-530, et Budget des familles au Canada 1969,  
N<sup>o</sup> du cat. 62-535.

Tableau 7  
 CONSOMMATION DES ALIMENTS PAR HABITANT  
 1967-1971  
 (Poids par habitant et par année)

	1967	1971 <sup>(1)</sup>	Changement en pourcentage 1967-1971
<u>Viandes et poisson</u>			
Porc (carcasse)	53.8	66.1	22.9
Boeuf (carcasse)	84.0	87.2	3.8
*Total pr. la viande (carcasse)	157.2	165.3	5.2
Total pr. la volaille (comestible)	30.2	44.0	45.7
Total pr. le poisson (comestible)	13.4	11.4	(14.9)
<u>Laitages</u>			
Total, lait et fromage	59.7	58.1	(2.7)
Oeufs	31.8	32.7	2.8
<u>Boissons</u>			
Thé (poids primitif à la distribution)	2.4	2.4	0.0
Café (grains verts)	9.3	9.2	(1.1)
<u>Légumes</u> (équivalent en poids frais)			
Total - Frais	72.5	73.2	1.0
- Conserve	21.2	26.4	24.5
- Congelé	8.6	9.5	10.5
*Total pr. les légumes	115.9	118.1	1.9
<u>Fruits</u> (équivalent en poids frais)			
Total - Frais	115.5	114.8	(0.6)
- Conserve	50.7	52.5	3.6
- Congelés	3.5	3.2	(8.6)
- Jus	57.1	60.1	5.3
- Confitures, gelées, etc. (poids à la transformation)	2.0	1.6	(20.0)
*Total pr. les fruits	254.5	252.8	(0.7)
<u>Céréales</u> (poids au détail)			
Total pr. les céréales	149.2	146.1	(2.1)
<u>Sucres et sirops</u> (poids au raffinage)			
Total pr. les sucres et sirops	108.0	110.9	2.7
<u>Huiles et matières grasses</u> (poids au détail)			
Total pr. les huiles et matières grasses	48.1	41.2	(14.3)
<u>Gousses et noix</u> (poids au détail)			
Total pr. les gousses et noix	10.6	17.5	65.1

( ) indique une baisse

N.B. (1) Chiffres provisoires à contrôler.

\* Les taux ne correspondent pas à la somme des éléments à cause de l'omission de certaines catégories.

Source: Statistique Canada, Consommation apparente par habitant, intérieure au Canada, N° de cat. 32-226 (publ. annuelle).



Tableau 8  
"A" - TRANSFORMATION DES ALIMENTS ET FABRICATIONS DES BOISSONS

	SECTEUR DE FABRICATION						ENSEMBLE DU SECTEUR			
	...Travailleurs à la production ou assimilés...						...Total des employeurs...			
	Entreprises	Nombre	Heures-hommes payés	Salaires	Chauffage et électricité (coût)	Matières premières et fournitures (coût)	Valeur des expéditions (fabrication propre)	Valeur ajoutée à la fabrication	Salaires et rémunération	Valeur ajoutée Ensemble du secteur
1961	7,734	129,977	276,376	425,211	71,226	3,273,280	5,039,544	1,713,173	210,762	1,782,701
1967	6,737	142,172	303,247	625,884	95,189	4,850,398	7,429,270	2,516,832	228,748	2,644,474
1968	6,361	141,732	300,873	668,259	99,410	4,971,270	7,674,259	2,638,863	226,471	2,773,351
1969	6,082	140,553	297,600	718,760	102,871	5,337,505	8,223,767	2,832,912	224,111	2,992,330
1970	5,778	143,501	302,499	785,273	101,531	5,644,569	8,639,102	2,945,121	221,764	3,124,097
Changement en pourcentage 1961-1970	(25.3)	10.6	9.5	84.7	42.6	72.4	71.4	71.9	5.2	75.2
Changement en pourcentage 1967-1970	(14.2)	0.9	(0.2)	25.5	6.7	16.4	16.3	17.0	(3.1)	18.1
() indique une diminution										

Les tableaux joints à cette partie indiquent les tendances des données statistiques principales pour le secteur de la transformation des aliments et de la fabrication des boissons pour 1961, 1963, et 1967 jusqu'à 1970. Des retards relatifs au rassemblement et à la publications des données empêchent la présentation de renseignements plus récents.

"La valeur ajoutée" est essentiellement la valeur des expéditions moins le coût des matières premières et des fournitures.

Les données correspondent à celles qui ont été enregistrées pour le secteur de la fabrication et pour l'ensemble de l'industrie. Le secteur étranger à la fabrication peut comprendre la vente de produits sous licence, la vente en gros ou au détail ou autres activités connexes.

Source: Statistique Canada,  
N° de cat. 31-201.







Government  
Publ



BINDING SECT. NOV 8 1979

Government  
Publications



